تُرجم الكتاب إلى 35 لغة وصدر في عشرات الطبعات

هينريك فيكسيوس

مكتبة

International Best Seller

فن قراءة العقول

ترجمة: صامويل خيري

كيف نفهم ونؤثر في الآخرين دون أن يلاحظوا ذلك



فن قراءة العقول

كيف نفهم ونؤثر في الآخرين دون أن يلاحظوا ذلك

صامويل خيري حنا، كاتب ومترجم مصري من مواليد عام 1977. درس في جامعة عين شمس، ونشر مقالات ودراسات في العديد من الصحف والدوريات وساهم في عدة كتب، و"حياة رائعة" هو ثاني كتاب يصدر بترجمته.

فن قراءة العقول
طبعة 2022
رقم الإيـــــداع: 2021/25144
الترقيم الدولي: 978-977-821-226-6



الناشر
محمد البعلي

إخراج فني
علاء النويهي

This is a full translation of the book:
The Art of Reading minds © Henrik Fexeus 2007 by Agreement with Grand Agency.



دار صفصافة للنشر والتوزيع والدراسات
49 شارع المخزن- العمرانية- الجيزة- مصر

هينريك فيكسيوس

فن قراءة العقول

كيف نفهم ونؤثر في الآخرين دون أن يلاحظوا ذلك

ترجمة: صامويل خيري



بطاقة فهرسة

إعداد الهيئة العامة لدار الكتب والوثائق القومية،
إدارة الشئون الفنية

فيكسيوس، هينريك، ١٩٧١-
فن قراءة العقول: كيف نفهم ونؤثر في الآخرين دون أن يلاحظوا ذلك / هينريك فيكسيوس، ترجمة: صامويل خيري
الجيزة، دار صفصافة للنشر والتوزيع والدراسات، ٢٠٢١
٢٤ سم
تدمك ٦-٢٢٦-٨٢١-٩٧٧-٩٧٨
١- قراءة الأفكار
أ- خيري، صامويل (مترجم)
ب- العنوان ١٣٣,٨٢
رقم الإيداع: ٢٠٢١/٢٥١٤٤

المحتويـــات

من أجل أطفالي سيباستيان، ونيمو، وميلو، الذين ساعدوني في الإدراك -بشكل يومي- الكم الذي لا أزال مطالبًا بتعلمه عن التواصل الاجتماعي.

مقدمة الطبعة الجديدة



مرحبًا بك، عزيزي القارئ، في هذا الإصدار الجديد المميز من كتاب فن قراءة العقول.

قد يكون من المناسب إعطاء خلفية قصيرة عن الموضوع؛ بما أننا حديثو العهد ببعضنا البعض. بدأ اهتمامي بالسلوك الإنساني، وعلم النفس في المدرسة الابتدائية. في محاولاتي لخلق صداقات مع أطفال آخرين، كان لديّ شعور دائم مزعج بأن كل شخص آخر كان قد استلم كتيبًا بعنوان كيف تتفاعل مع الآخرين، وأنني كنت بالبيت في ذلك اليوم الذي وُزع فيه. أنا كنت فظًا، ولنلطف من الأمر، فنقول حتى الصف السابع. وهذا يعني بالطبع أنني انتُقدت كثيرًا، الأمر الذي يعني بدوره، أنني بدأت أسأل نفسي بعض الأسئلة: كيف اختلف سلوكي عن سلوك الآخرين؟ لماذا يتصرف غرمائي على النحو الذي يتصرفون به؟ ماذا أثر في تصرفاتنا وتفاعلاتنا؟

لقد أمضيت معظم سنوات بلوغي في محاولة العثور على إجابة لهذه الأسئلة. بحثت عن أجزاء للغز في مجالات مختلفة من قبيل المسرح، والإعلام الصحفي، والفلسفة، ووسائل الإعلام، وعلم النفس، والدين. وحققت كنتيجة لذلك فهمًا كبيرًا إلى حد ما للسلوك البشري، ومزجته في النهاية بشغفي بالسحر. وأصبحت ما يشار إليه بكونه وسيطًا روحيًا. يمثل الوسيط الروحي خارج عالم الدراما التليفزيونية، شخصًا ما يمزج علم النفس بالحيلة والتضليل لخلق الوهم بقدرته على قراءة العقول والتأثير في الآخرين على مستوى مفارق للطبيعة. استخدمت معرفتي لمجرد التسلية؛ لأني لم أعتقد أن هناك أحدًا غيري مهتمًا بـ"الحقيقية" للسلوك البشري. واعتقدت أن كل أحد يعلمها بالفعل، وانتهى الأمر إلى أني كنت على خطأ مجددًا.

طلب مني بعد وقت قصير أن أدلي بأحاديث عن لغة الجسد والتواصل الاجتماعي غير اللفظي. مثل هذا الكتاب محاولة للتطور تأسيسًا على تلك الأحاديث الأولى. اعتقدت، كما

كتبت سابقًا أن الأمر قد يهم حفنة من الناس. وتحولت تلك الحفنة إلى نصف مليون قارئ من جميع أرجاء العالم، قد قرؤوا كتابي بخمس وثلاثين لغة مختلفة. (فلا أزال بعد أكثر من عقد وبعد عدد لا يحصى من المحاضرات لاحقًا، أعيش في شيء ما من الصدمة من جراء هذه الحقيقة).

هنريك فيكسيوس، ستوكهولم 2019

ذات مرة...

كلمة تحذيرية

تذكرة بعدم أخذ الأمور بجدية مبالغ فيها

أود أن أوضح أمرًا ما؛ أنا لا أزعم أن محتويات هذا الكتاب تعد من الناحية الموضوعية "حقيقية" بالمعنى المعروف، وهي على أقل تقدير، ليست أكثر حقيقية من أي رؤية ذاتية أخرى عن العالم. هذه مجرد نظريات وأفكار وضع كثير من الناس إيمانهم فيها، والتي تبدو مانعة حالما تضبط وتختبر. غير أن هناك رؤى كونية عديدة متنافسة، تدفع على وجه التحديد بنفس الادعاء عندما يتصل الأمر بتمثيل "الحقيقة"، مثل المسيحية، والبوذية، والعلم. وبالتالي بالرغم من أن محتويات هذا الكتاب تعد أدوات مفيدة، فهي حقيقة ليست أكثر من تمثيلات، أو نماذج شارحة -إذا ما كنت تفضل هذا التعبير- تصف الحقيقة كما ترى بطريقة معينة. يفضل الناس على اختلافهم استخدام نماذج مختلفة لصياغة فهم حقائقهم. يوسم البعض نماذجهم بكونها دينية، وآخرون يدعونها فلسفية، ومع ذلك يدعو آخرون نماذجهم بالعلمية. سيعتمد إلى حد كبير تحديد الفئة التي يتوجب أن توضع فيها التمثيلات الموجودة في هذا الكتاب، على من تسأله عن ذلك، سيعتبره البعض علميًا. سيحاجج البعض بأن علم النفس وعلم النفس الفيسيولوجي لا يندرجان ضمن العلوم. سينتقد البعض النماذج الموجودة في هذا الكتاب، وسيدعونها بالتعميمات المفرطة في التبسيط لظواهر معقدة، وغير الجديرة بأدنى اهتمام. سأختلف مع هذا الرأي، لأن هذه التمثيلات الخاصة -هذه النماذج- قد برهنت على كونها أدوات نافعة بشكل غير عادي لفهم الآخرين والتأثير فيهم. لا يعني هذا أنها تصف الأمور بالطريقة التي "تكون حقيقة عليها" على نحو موضوعي. ففي مجال علم النفس، تتغير باستمرار

القاعدة، وقد تتحول الحقيقة اليوم إلى أكاذيب في الغد؛ ليجري اعتبارها حقيقية فقط لمرة إضافية في اليوم التالي. لا أدعي سوى أنه بتطبيق الأشياء التي توشك –أنت- على معرفتها هنا، ستكون نتائجها مثيرة جدًّا جدًّا.

الفصل الأول

أبين فيه ما أعنيه بـ "قراءة العقل"، وفيم أخطأ ديكارت؟ لتبدأ رحلتنا معًا.

قراءة العقل!؟

تعريف بالمفهوم

أعتقد تمامًا وبإخلاص في ظاهرة "قراءة العقل". ليس هناك بالنسبة لي، ما هو مبهم أكثر من القدرة على إدراك ما تقوله شخصية ما وهي تتحدث إلينا. الحقيقة أنه ربما يكون فعليًّا الأمر حتى أقل غموضًا قليلًا من ذلك. ليس هناك شيء مثير للخلاف والجدل، خاصة حول قراءة العقل، بقدر ما يتعلق الأمر بي. في الواقع الفعلي، الأمر برمته طبيعي تمامًا. أمر نقوم به جميعًا، طوال الوقت، دون إدراك له. لكننا بالطبع، نمارسه بدرجات متفاوتة من النجاح، وبوعي زاد أو قل. أومن بأننا لو أدركنا ما نقوم به، والكيفية التي نؤديه بها، سنكون مؤهلين لتدريب أنفسنا على القيام به حتى بشكل أفضل. وتلك هي النقطة الرئيسة في هذا الكتاب. إذًا ماذا يكون هذا الذي نقوم به فعليًّا؟ ماذا أعني عندما أقول إننا نقرأ عقول بعضنا بعضًا؟ ماذا تعني حقيقة "قراءة العقل"؟

بادئ ذي بدء، أريد أن أوضح ما لا أقصده هنا. هناك شيء ما في علم النفس يشار إليه بكونه قراءة العقل، ويعد أحد أسباب انتهاء المطاف بأزواج كثيرين جدًّا في العلاج النفسي. يحدث هذا عندما تفترض شخصية ما أنه يمكن للشخص الآخر قراءة عقلها:

"إذا كان يحبني فعلًا، يتعين عليه أن يكون قد عرف أني لم أرد الذهاب إلى ذلك الحفل، على الرغم من أني وافقت على الذهاب!".

أو:

"إنه لا يهتم لأمري، أو ربما يدرك حقيقة ما شعرت به".

تعد مثل هذه المطالب بقراءة العقل أشبه بفورات للتمركز حول الذات. تفترض نسخة أخرى من هذه أنه يمكنك قراءة أفكار شخصية ما أخرى، عندما تقوم فعليًا بمجرد إسقاط لميولك وقيمك من عقلك الذاتي على عقلها.

"يا للهول، إنها في طريقها إلى كراهيتي".

أو:

"من المؤكد أنها على وشك شيء ما، فلأي سبب آخر غير ذلك ستبتسم بهذا الشكل؟".

يطلق على هذا خطأ عطيل. ليس في هذه الأمور ما يمثل قراءة للعقل بالمفهوم الذي أتحدث عنه هنا؛ إنها مجرد حماقات.

خطأ ديكارت العظيم

لكي ندرك قراءة العقل كما أنا موشك على تصويرها، فمن الهام أن تدرك أولًا مفهومًا مختلفًا. كان الفيلسوف، وعالم الرياضيات رينيه ديكارت واحدًا من عمالقة الفكر العظماء في القرن السابع عشر. لا تزال آثار الثورة التي أشعل فتيلها في علم الرياضيات والفلسفة الغربية بادية للعيان إلى اليوم. مات ديكارت عام 1650م بسبب إصابته بالتهاب رئوي في القصر الملكي في ستوكهولم، حيث كان يعطي دروسًا خصوصية للملكة كريستينا. اعتاد ديكارت على العمل في سريره الدافئ والمريح، كما يليق الأمر بفيلسوف فرنسي. ومن ثم قضى عليه بشكل مفهوم تمامًا البلاط البارد لأرضيات القلعة بمجرد حلول الشتاء. قام ديكارت بخير عميم، لكنه وقع أيضًا في بعض الأخطاء الجسيمة. قدم قبل

موته فكرة أن الجسم والعقل منفصلان. كان هذا إلى حد كبير أكثر شيء مخبول كان بإمكانه الإتيان به، غير أن ديكارت قد استهوى أذن المثقفين بفضل مقاطع صوتية أنيقة على شاكلة أنا أفكر، إذًا أنا موجود (Cogito ergo sum). وكنتيجة لهذا، اكتسبت الفكرة الغربية (والدينية بالأساس) أرضًا بأن البشر يجعلون من جوهرين مختلفين جسدًا ونفسًا.

كان هناك بطبيعة الحال أولئك الذين اعتقدوا أنه كان مخطئًا، لكن أصواتهم جرى التخلص منها في الخارج بواسطة تهليلات الاحتفاء بفكرة ديكارت. كان بإمكان علماء الأحياء وعلم النفس مؤخرًا فقط البرهنة العلمية على النقيض التام لزعم ديكارت، لعل الأكثر شهرة بين أولئك العلماء أنطونيو داماسيو طبيب الأعصاب المعروف على مستوى العالم. نعرف الآن أن الجسم والعقل يعدان مرتبطين فعليًا بشكل لا تنفصم عراه، بالمعنى البيولوجي والعقلي على حد سواء. لكن رؤية ديكارت كانت مهيمنة لفترة طويلة حتى إنها لا تزال تؤخذ من قبل معظم الناس كحقيقة مسلم بصحتها. ولا يزال معظمنا يفرق، وإن كان بطريقة لاواعية، بين أجسادنا وصيروراتنا الفكرية. إذ سيحمل باقي هذا الكتاب أي منطق بالنسبة لك، فإنه من الهام إدراك أن هذه ليست الحالة، حتى لو أنه يبدو غريبًا بعض الشيء التفكير بهذه الطريقة في البداية.

سأسرد هنا كيف يحدث هذا:

لا يمكن أن يرد على ذهنك خاطر من دون أن يحدث لك شيء مادي أيضًا. عندما يراودك فكر، تحدث عملية كهروكيميائية process electrochemical في عقلك. لكي تبتكر فكرة، تكون خلايا دماغية معينة مطالبة بأن ترسل رسائل بعضها لبعض وفقًا لأنماط معينة. إذ تكون قد راودتك فكرة من قبل، يكون النمط الخاص بها مؤسسًا بالفعل. ينحصر كل ما تقوم به إذًا، في تكرار النمط. إذ تراودك فكرة جديدة على الإطلاق، تبدع نمطًا جديدًا أو شبكة اتصال جديدة بين الخلايا في ذهنك. يؤثر أيضًا هذا النمط في الجسم، ويمكنه تغيير انتشار الهرمونات (كمجموعات هرمونية endorphins) عبر جسدك، والجهاز العصبي اللاإرادي أيضًا. يضبط الجهاز العصبي اللاإرادي أمورًا مثل التنفس، وحجم بؤبؤ العين، وتدفق الدم، والتعرق واحمرار الوجه، وما إلى ذلك.

يؤثر كل فكر في جسدك بطريقة أو بأخرى، وفي بعض الأحيان بطريقة واضحة جدًّا. إذ يصيبك الذعر، سيجف ريقك، ويزداد تدفق الدم إلى فخذيك في استعداد لاحتمالية الفرار بعيدًا. إذ تبدأ تراودك بعض الأفكار الجنسية بخصوص الفتاة الواقفة على الخزينة بالسوبر ماركت، ستلاحظ استجابات أخرى واضحة جدًّا في جسدك حتى وإن كان ذلك مجرد خاطر. تكون في بعض الأحيان الاستجابات صغيرة جدًّا للدرجة التي لا تكون فيها مرئية للعين المجردة. لكنها موجودة دائمًا. يعني هذا أنه بمجرد التيقظ لملاحظة التغييرات البدنية الحادثة لشخصية ما، يمكننا الخروج بفكرة جيدة عما تشعر به، وعن طبيعة مشاعرها، وفيما تفكر. بتدريب نفسك على الملاحظة السريعة، ستتعلم أيضًا رؤية الأشياء التي كانت من قبل جهيدة لملاحظتها.

الجسد والنفس

لكن الأمر لا يقف عند هذا الحد، فلا يجري عكس كل أفكارنا على المستوى الجسدي فحسب؛ فالعكس صحيح أيضًا، فأي شيء يحدث لأجسادنا، يؤثر في صيروراتنا الفكرية. يمكنك أن تختبر بنفسك هذا بسهولة. جرب التالي:

- اقبض بشدة على فكك.
- أخفض حاجبيك.
- حدق في نقطة ثابتة أمامك.
- ابق على هذا لعشر ثوانٍ.

إن قمت بذلك على نحو صحيح، قد تشعر بسرعة بنفسك تبدأ في الغضب. لماذا؟ لأنك قد أجريت للتو نفس الحركات العضلية التي يقوم بها وجهك عندما تشعر بالغضب. لا تحيا المشاعر في ذهنك فقط، فهي تمامًا مثل جميع أفكارنا الأخرى، تدب في جسدنا برمته. إذا تحركت العضلات المرتبطة بشعور معين، فإنك ستنشط وتختبر نفس ذلك الشعور، أو بالأحرى الصيرورة الفكرية التي ستؤثر بدورها في جسدك. وفي هذا المثال، كان ذلك جهازك العصبي اللاإرادي. ربما لا تكون قد لاحظت ذلك بنفسك، لكنك عندما

قمت بالاختبار السابق ذكره، زاد نبض قلبك بما يتراوح بين عشر وخمس عشرة نبضة في الدقيقة، وزاد اندفاع الدم إلى يديك، التي تبدو لك الآن أكثر سخونة أو عصبية. كيف حدث ذلك؟ فباستخدامك لعضلاتك كما اقترحت للتو الآن، قمت بإبلاغ جهازك العصبي بأنك غاضب، وبشكل مفاجئ للغاية!

يعمل الأمر، كما ترون في كلا الاتجاهين، وهو أمر منطقي تمامًا، عندما تفكر فيه فأي شيء غير هذا سيكون في الواقع غريبًا جدًّا. إذا راودنا فكر، فإنه يؤثر في جسدنا. وإذا حدث شيء لجسدنا، فإنه يؤثر في أفكارنا. إذ لا يزال هذا يبدو غير منطقي، فقد يعود ذلك إلى إشارتنا الدائمة إلى نوع ما من الصيرورة الروحية أو السياق الروحي مع كلمة "فكر"، في حين تستخدم كلمة "جسد" للإشارة إلى وجود مادي. تتمثل طريقة أخرى لتصوير ذلك بعبارة أكثر بساطة في الجملة التالية: لا يمكنك التفكير في أي شيء دون أن يكون له نوع ما من التأثير في عملياتك الحيوية. لا تحدث هذه العمليات في العقل فقط، لكن في الجسم برمته، في كلك. بعبارة أخرى، انسَ ديكارت.

صامت وغير واعٍ

الجانبان العقلي والبيولوجي هما وجها نفس الشيء. إذا أدركت ذلك، ستكون بالفعل في الطريق الصحيح لأن تصبح قارئًا عظيمًا للعقل. تتمثل الفكرة الرئيسة لقراءة العقل، كما استخدم هذا التعبير، في اكتساب الفهم للصيرورات الفكرية للآخرين برصد تفاعلاتهم وملامحهم الجسمانية. لا يمكننا بالطبع "قراءة" ما يدور بداخل عقل الناس بأي معنى حرفي (بادئ ذي بدء يفترض بشكل مسبق هذا أن كل امرئ يفكر بكلمات، وسنكتشف أن هذه ليست دائمًا الحالة)، لكننا لسنا في حاجة فعلية إلى ذلك بأي حال من الأحوال. فكما أنت واعٍ بالأمر الآن، فرؤية ما يحدث على مستوى المظهر الخارجي يمكن أن يكفي ليجيز لك إدراك ما يحدث على الصعيد الداخلي. تكون بعض الأمور التي نلاحظها أكثر أو أقل ثباتًا: القامة الجسدية، ووضعية الجسم، ونبرة الصوت، وهلم جرا، لكن أشياء كثيرة تتغير باستمرار مع تحدثنا مع شخص ما: لغة الجسد، حركات العينين، إيقاع الكلام، وغير ذلك. يمكن اعتبار كل هذه الأمور تواصلًا "غير لفظي"، أو صامتًا.

تكمن الحقيقة في أن غالبية التواصل الذي يقع بين شخصين يحدث من دون كلمات. يعد في بعض الأحيان تواصلنا بالكلمات مجرد جزء بسيط من الرسالة الكلية (فحتى التعاون في حل مسألة رياضية يتطلب كمية معينة من التواصل غير اللفظي، حتى ولو كان ذلك فقط لتحفيز المتصدين لحل المسألة على العمل سوية). ويجري بث باقي الرسالة بواسطة أجسادنا ونوعية صوتنا. تكمن المفارقة في أننا لا نزال نصر على صرف معظم اهتمامنا إلى ما تقوله شخصية ما لنا –بعبارة أخرى، للكلمات التي تنتقيها للتحدث إلينا– ونفكر من آن لآخر فحسب في الكيفية التي قيلت بها. لنصوغ الأمر بطريقة أخرى. لا يحدث التواصل الصامت، الذي يشمل مقدارًا وافرًا من تواصلنا الاجتماعي الكلي، من دون كلمات فحسب؛ فمعظمه يحدث أيضًا بطريقة لا واعية.[1]

ما هذا؟ لا يمكننا بالتأكيد التواصل مع أحد دون الوعي بذلك؟ حسنًا، يمكننا فعليًا ذلك. حتى لو كنا ننظر إلى كامل هيئة الشخصية التي نتحدث إليها، فإننا نولي في أغلب الأحيان اهتمامنا الأكبر إلى الأشياء التي تقولها لنا. تعتبر الطريقة التي تحرك بها عينيها، وعضلات وجهها أو باقي جسدها، جميعها أشياء لا نوليها في الغالب اهتماما، بخلاف أكثر الحالات لفتًا للنظر (مثلما أن تقوم شخصية ما بما حاولت للتو القيام به: خفضها حاجبها، قبضها بشدة على فكيها، والتحديق فينا بقبضة مطبقة). لسوء الحظ، نحن فاشلون إلى حد ما أيضًا في التقاط ما يقوله الناس لنا بكلماتهم؛ نحن معرضون دائمًا لأعداد كبيرة من الافتراضات الخفية والتلميحات الملتبسة التي تنزلق مباشرة إلى ما وراء عقولنا الواعية. لكنها تتراقص قليلًا حقًا بعقولنا اللاواعية، الأبعد ما تكون عن كونها جزءًا تافهًا منا حيث تخزن الكثير من آرائنا، وتحيزاتنا، وتصوراتنا المسبقة عن العالم.

تكمن الحقيقة في أننا نستخدم دائمًا أجسادنا برمتها في التواصل الاجتماعي، بدءًا من إيماءات اليد الحماسية، إلى التغييرات التي تعتري حجم بؤبؤ العين. يعد الشيء نفسه صحيحًا بالنسبة للكيفية التي نستخدم بها أصواتنا. على الرغم من كوننا سيئين في

1- لأكون دقيقًا، بوصف الصوت بكونه ضمن التواصل اللفظي، على النقيض من لغة الجسد، التي تعد غير لفظية. لتيسير الأمور على نفسي، وللمساعدة في الحفاظ على هذا الكتاب خفيفًا وصغيرًا، كنت قد قررت أن أصدرهما معًا تحت عنوان التواصل الصامت.

أغلب الأحيان في الالتقاط الواعي للإشارات، فإن عقلنا اللاواعي يقوم عنا بهذه المهمة. يجري استيعاب، وتحليل، وتأويل، كل أشكال التواصل الاجتماعي، بغض النظر عما إذا كانت تحدث عبر لغة الجسد، أو الرائحة، أو نبرة الصوت، أو الحالات الشعورية أو الكلمات، بواسطة العقل اللاواعي، الذي يقوم بعدئذ بإصدار استجابة ملائمة عبر نفس القنوات الصامتة اللاواعية. ومن ثم لا يفوت حقًّا عقلنا الواعي معظم ما يقوله الناس لنا فحسب، بل إننا نحتفظ أيضًا بفكرة بسيطة جدًّا عن الاستجابات التي نصدرها. فيمكن بسهولة أن تتعارض استجاباتنا اللاواعية الصامتة مع الآراء التي نعتقد بأنفسنا أننا يجب أن نحملها، أو مع ما نعبر عنه بالكلمات أيًّا كان. يكون لهذا التواصل الاجتماعي اللاواعي بوضوح تأثير كبير علينا. إنه يكمن خلف شعورك المزعج بأن شخصًا ما بدا لطيفًا جدًّا في محادثتك لا يودك فعليًّا. فقد قمت ببساطة بالتقاط علامات غير ودية على مستوى اللاوعي، وهذه العلامات تشكل الآن الأساس للإدراك الذي لا يمكنك سبر غوره.

لكن عقولنا اللاواعية ليست معصومة. فعندها الكثير لتستوعبه، وتفهمه، وتؤوله، كل ذلك في الوقت نفسه، ولا أحد عرفها الكيفية التي تقوم بها بذلك. وبالتالي تخطئ غالبًا. نحن لا نرى كل شيء، وتفوتنا دقائق الأمور، ونسيء تأويل العلامات. فينتهي بنا الأمر إلى سوء الفهم الذي لا داعي له.

ذلك هو السبب في وجود هذا الكتاب.

أنت تقوم بذلك فعليًّا، لكن بإمكانك القيام به على نحو أفضل

سنتوجه معًا لإلقاء نظرة على ما نقوم به فعليًّا، بصمت ودون وعي، عندما نتواصل مع آخرين. وما يعنيه هذا. لكي تصبح ماهرًا بقدر الإمكان في التواصل الاجتماعي وقراءة العقول، فإنه من الهام تعلم التقاط العلامات الصامتة التي يصدرها المحيطون بنا دون وعي عندما يتحدثون معك، وتأويلها على نحو صحيح. يمكنك بإيلاء الاهتمام لأشكال تواصلك الاجتماعي الصامت، اتخاذ القرار بشأن نوعية الرسالة التي تريد بثها، والاطمئنان إلى أنه لن يساء فهمك؛ لأنك أصدرت إشارات ملتبسة. يمكنك أيضًا أن تيسر

الأمر على الشخص الذي تتواصل معه باستخدام نمط العلامات الذي تعرف أنه سيلتقطه بأسهل ما يكون. إذ تستخدم تواصلك الصامت بالطريقة الصحيحة، ستكون قادرًا أيضًا على التأثير في أولئك المحيطين بك لتجعلهم راغبين في التحرك معك في ذات الاتجاه الذي ترنو إليه، وتحقيق نفس أهدافك. ليس هناك شيء بغيض أو لا أخلاقي في ذلك، أنت تقوم فعليًا بذلك. يكمن الفارق في أنه لا تتوفر لديك الآن أي فكرة عن نوعية الرسائل التي تصدرها، أو نوعية تأثير الذي تمارسه على المحيطين بك.

حان الوقت لتغيير ذلك، وأعني فعليًا ما أقوله. يتمثل هدفي في إعطائك هذه المعرفة بطريقة سهلة ومباشرة وعملية بقدر الإمكان. لقد اشتريت للتو من إيكيا[2] سريرًا جديدًا من دورين لطفلي. لو كان قد جاء مع كتيب إرشادي من إحدى عشرة صفحة، بددت الصفحات العشر الأولى منه في شرح الأسباب العظيمة لامتلاك الأسرة، منتهيًا بعدئذ بالعبارة التالية "لديك بالفعل جميع الأدوات التي تحتاج إليها لتصنع سريرك الخاص! اذهب فقط لتركيبه! واطمئن أنك تملك جسم سرير متينًا! فلا تنسَ أن تقتني مرتبة مريحة!"، لكان أن تملكني الغضب الحاد، ولكزت أول موظف ألتقيه لشركة إيكيا في عينه بمفتاح آلين[3]. إلا أني ألاحظ أن هناك العديد من الكتب التي تفعل ذلك بالضبط. يستهلك الكتاب كله في بذل الوعود ببيان الكيفية التي يمكن بها تحقيق شيء أو غيره، لكنك لا تصبح أوعى بعد انتهائك من قراءتها. فلا تزال دون أدنى فكرة عما يمكنك القيام به بشكل عملي بحت لكي تكون شخصًا أفضل (هذه هي المسألة في أغلب الأحيان)، أو عن الكيفية التي تصل بها الزخرفة المعتقة لذلك الموضوع برافده. آمل ألا يكون هذا الكتاب واحدًا من تلك الكتب. أريده أن يكون بوضوح ومباشرة نشرة إيكيا الإرشادية. بمجرد أن تكون قد قرأت هذا الكتاب، ستفهم ما كنت أتحدث حوله، بشكل واقعي وعملي. ستبدأ بممارسة أساليب مختلفة لقراءة العقل وطرق التأثير في أفكار الآخرين، بينما تقرأه. وستعرف إلى أين يتجه رأس الموضوع، ولن تحتاج حتى إلى مفتاح آلين.

2- IKEA هي شركة متعددة الجنسيات تصمم وتبيع الأثاث الجاهز للتجميع وأدوات المطبخ والإكسسوارات المنزلية. تأسست في السويد عام 1943، وتعد أكبر شركة تجزئة للأثاث في العالم منذ عام 2008. (الناشر)

3- هو مفتاح سداسي؛ أداة ذات مقطع عرضي سداسي الأضلاع، ويستخدم لفك نوع من الصواميل والتي تكون مجوفة من الأعلى بشكل سداسي. (الناشر)

أمر أخير: ليس من شيء في هذا الكتاب اكتشفته؛ كل ما ستقوم بقراءته مأخوذ من أعمال العلماء الحقيقيين في جميع حقول المعرفة المبحوثة، ومبني عليها. فالعمل الحقيقي قام به أشخاص أمثال ميلتون هـ. إيريكسون، وريتشارد باندلر، وجون جريندر، وديسموند موريس، وبول إيكمان، وإرنست ديختر، وأنطونيو داماسيو، وإيريكا روزينبرج، ووليام سارجانت، وفيليب زيمباردو، ووليام جيمس، ودنيس وين، على سبيل المثال لا الحصر. من دون هؤلاء، لكان هذا الكتاب قد قرأ قراءة خاطفة.



آمل أن تكونوا جالسين بشكل مريح، فلنبدأ الآن!

الفصل الثاني

نبحث فيه ركوب الدراجات الهوائية، وكيفية تأسيس علاقة طيبة مع أي شخص تحبه من دون أن تنبس ببنت شفة.

العلاقة

ما هي ولماذا ترغب فيها؟

هناك سبب جميل جدًا يقف وراء رغبتنا في معرفة ما يفكر فيه شخص آخر: أنه يساعدنا على بناء علاقة rapport. يعد هذا المصطلح متعارفًا عليه دوليًا، ويستخدم في عالم التواصل الاجتماعي الصامت، وهذا هو السبب في أننا سنستخدمه هنا. تعد العلاقة شيئًا ما نحاول دائمًا توطيده مع الناس الذين نقابلهم، سواء في محيط العمل، حيث نريد منهم أن يفهموا عرضنا لفكرة، أو مجرد حالة الرغبة في ملاطفة الفاتنة الواقفة على الخزينة بالسوبر ماركت والتي كنا نتخيلها قبل بضع صفحات فقط، في كلتا الحالتين، يمكننا أن ننجح ببنائنا لعلاقة فقط.

تأتي كلمة العلاقة "rapport" من الكلمة الفرنسية rapprochement التقرب التي تعني تقريبًا "إقامة علاقات ودية". بعبارة أخرى، بإقامة علاقة rapport طيبة، نخلق علاقة من الثقة المتبادلة والقبول والتعاون، والانفتاح على أفكار بعضنا. كلام مفيد،

أليس كذلك؟

تعد العلاقة الأساس لكل تواصل اجتماعي ذي معنى، على الأقل عندما تريد من الشخص المعني أن يستمع لما عليك قوله، ويهتم به. عندما تحاول بث رسالة، حتى لو كانت تتمثل في مجرد المحاولة لحمل صغارك على تفريغ غسالة الأطباق، إذا لم تكن متأكدًا من أنك على علاقة طيبة بالإنسان الذي تتحدث إليه، فعليك ألا تثور غاضبًا أيضًا؛ لأنهم لن يسمعوا لك بأي حال من الأحوال. تعد أيضًا العلاقة شرطًا مسبقًا للمتحابين على صعيد شخصي أكثر. إلى أي مدى يعد الأمر شخصيًّا، هذا متروك لك، لكن من دون العلاقة، لن يكون هناك طائل حتى من المحاولة.

نقيم دائمًا علاقات طيبة وسيئة مع الناس المحيطين بنا. بمعرفتنا كيف يحدث فعليًّا الأمر، يمكنك تعلم الكيفية التي تخلق بها دائمًا علاقات طيبة، حتى مع ناس لا تنسجم معهم في المعتاد. إنه من الهزل بمكان، أن تقابل في الغالب أولئك الذين يشغلون مناصب ويمكن لقراراتهم وميولهم فيما يختص بآرائك وأفكارك أن تؤثر إلى حد كبير في مستقبلك. ألن يكون جيدًا إذا ما أدرك/ت واحد/ة من هؤلاء ما تعنيه لمرة؟

أتفهم عدم قدرتك على رؤية صلة بين العلاقة وقراءة العقل، لكن عليّ الإلحاح على تلك الصلة. ما ستعرف أن ترصده في الآخرين، لكي تبني علاقة معهم، سيخبرك أيضًا بموقع هؤلاء على المستوى الفكري، والكيفية التي يفهمون بها العالم، وفيما يفكرون، وبما يشعرون. تبدأ قراءة العقل في تلك المرحلة المبكرة، كشرط لخلق علاقات طيبة.

القاعدة الأساسية للعلاقة

تعد حقيقة القاعدة الأساسية لبناء علاقة بسيطة جدًّا، لكنها تقوم على تبصر عميق بالكيفية التي يعمل بها الناس. تتمثل القاعدة الأساسية للعلاقة الطيبة في التكيف مع الكيفية التي يفضل بها الشخص الآخر التواصل. (إذا كنت قد درست التسويق فإنك قد علمت بضرورة التواصل الدائم على مستوى المجموعة السكانية المستهدفة. نفس الشيء هنا). تقوم بذلك بطرق متنوعة، سنقوم قريبًا بفحصها بدقة. تعد هذه الطرق

تقريبًا ودون استثناء أساليب صامتة للتواصل سيقوم بطريقة لاواعية الشخص الذي تتواصل معه بمجرد التقاطها.

تحقق بالتكيف مع شخصية ما أخرى، أمران مختلفان. ييسر التكيف للشخصية الأخرى إدراك ما تقوله طالما أنك تعبر عن نفسك (على نحو صامت) تمامًا مثلما قد فعلت هي. لم تعد بعد الآن الشخصية المتلقية مطالبة بـ"ترجمة" تواصلك الصامت إلى شيء تفهمه بشكل أفضل، بما أنك تتواصل الآن معها بالطريقة التي تفضلها (وتفهمها أكثر ما يكون). عندما لا تكون الشخصية التي تتحدث معها مطالبة بعد الآن بـ"ترشيح" معلوماتك حتى تفهمها، فهذا يعني أن خطر سوء الفهم قد جرى تقليصه. أنت مطالب لكي تكون قادرًا على التكيف مع شخصية أخرى، بالتأكد من أنك تدرك الكيفية التي تفضل بها التواصل في المحل الأول. بعبارة أخرى، بتعلم الملاحظة السريعة للكيفية التي يتواصل بها الآخرون، تتعلم أيضًا إدراك ما يحاولون فعليًا قوله. الأمر الآخر الذي تنجزه بالتكيف، هو حملك لهذه الشخصية على الإعجاب أكثر بك. يكمن سبب بسيط وراء هذا: بتكيفك مع طريقة الآخر في التواصل، وأن تصبح متبنيًا لنفس الطريقة، تظهر أنك مثله، طالما أن تعبيراتك تماثل تعبيراته، والناس يحبون من يذكرونهم بأنفسهم. من نحب أكثر من أي أحد؟ أنفسنا. هذا وحده المنطقي، ففي النهاية، بما أننا الكائنات الحية الوحيدة التي يمكننا معرفة دواخلها (يعد هذا أيضًا السبب فيما يسمى بـ"تأثير الضوء الكاشف"، ذلك المفهوم الذي عرضه العالمان النفسيان توماس جيلوفيتش وكينيت سافيتسكي والذي يصرح بأننا نميل إلى الاعتقاد بأن الآخرين يراقبوننا أكثر مما يقومون به فعليًّا). فباقي العالم متاح لنا ملاحظته فقط، مما يخلق مسافة شعورية بيننا وبينه. تبدو واضحة بعدئذ، بنفس المنطق، الإجابة عن السؤال من نحبه أكثر ثانيًا: نحب من يشبهوننا. نحب قضاء الوقت مع أناس يشبهوننا، يرون العالم بنفس الطريقة التي نراه بها، ويحبون وينفرون نفس الأشياء التي نحبها وننفر منها. لقد أظهرت الأبحاث أننا نفضل أيضًا تعيين الناس الذين يشبهوننا، وقد وجدت دراسة حديثة لمنظمة جالوب Gallup Organization أن "العلاقة الطيبة والثقة بين المشرف المباشر والموظف" تمثل واحدة من أكثر الأشياء أهمية لموظف جديد.

نحن نختار أصدقاءنا المقربين على أساس من يجعلنا نشعر بالراحة بكوننا ما نحن

عليه، ومن يكون أفضل لذلك من الناس الذين يشبهوننا بالفعل؟

أشعر في هذه النقطة بأن تعليقًا مختصرًا يأتي في محله. بطبيعة الحال، فإن فكرة التكيف مع شخصية أخرى ليست أن تمحو شخصيتك الخاصة تمامًا. يعد بناء علاقة بهذه الطريقة شيئًا ما تقوم به بداية، عندما تكون قد قابلت للتو شخصية ما. ففي أي علاقة أو مقابلة، نتكيف بعضنا مع بعض في الاتجاهين، بمجرد قيام علاقة طيبة بيننا. يمكنك المساعدة على دفع هذه العملية للأمام ببناء علاقة بوعي، وبتقديم نكران الذات لكي تكون الشخصية التي ستتكيف، بما أنه من المرجح أن تكون أكثر وعيًا بهذه العملية من الشخصية التي تقابلها. ليس الأمر في حقيقته بأكثر غرابة أبدًا من التبرع بالحديث ببضع كلمات بلغة أجنبية إلى شخص يفهم هذه اللغة عن الإنجليزية. أنت تتكيف مع الطريقة التي يفضلها الشخص الآخر للتواصل. بتكيفك مع الشخصية الأخرى، والبدء في التحدث بلغتها، حتى لو لم يكن بطلاقة، تقول لعقلها اللاواعي: "أنا أشبهك. أنت في أمان معي. يمكنك الثقة فيّ".

بعد بناء العلاقة، يمكنك البدء في تغيير سلوكك الخاص لإدراك نفس التغييرات عند الطرف الآخر. بمجرد دخولك في علاقة، لا تعد في حاجة إلى الاستمرار في السير في أثر الشخصية الأخرى، أو التكيف وفقًا له، بل هما من سيتبعونك بكل سرور. تلك هي بالضبط الكيفية التي تعمل بها العلاقة بشكل طبيعي، نتناوب طوال الوقت على السير في أثر بعضنا.

أعدك بأن شخصية ما تتحدث بلغتها الخاصة أفضل من الإنجليزية، ستتمكن بعد فترة أهون من فهمك، وستميل إليك أكثر، إذا لم تصر على الحديث بالإنجليزية حصريًا. لكن في أقرب وقت تقرر فيه هذه الشخصية أنها تميل إليك، لن تعبأ بمنح إنجليزيتها الركيكة فرصة.

إذا كنت على علاقة طيبة بشخصية ما، سيمكن لهذه الشخصية بعد فترة أقل من قبول أفكارك واقتراحاتك أيضًا. عندما تميل إليك شخصية ما، فإنها تنزع إلى الرغبة في التوافق معك. يعني هذا أنك إذ تتكيف تبعًا لشخصية ما، وتظهر لها أنك تشبهها، ستشعر هذه الشخصية بدافع قوي للتوافق معك. فالأمور التي تقولها تنتمي إلى نوعية

الأمور التي بإمكانها أن تفكر فيها بنفسها (طالما أنكما متشابهان جدًّا). سيكون عدم التوافق معك أشبه قليلًا بالتضارب مع نفسها.

بمجرد أن تكون على علاقة بشخصية ما، يمكنك أن تأخذ أيضًا المبادرة وأن تدخل الشخصية التي أنت على علاقة بها في حالة فكرية إيجابية، ملاءمة أكثر لفهم رسالتك أو أفكارك، وقيمتها، بوضوح. هذه هي حالة للتأثير من دون تحكم. نحن لا نحاول التلاعب بأي شخصية بأي معنى شرير للكلمة. إذ لم تكن فكرتك فعليًا طيبة بأي وجه من الوجوه، فلن تقنع أي إنسان، بغض النظر عن مدى جودة علاقتك به. ما نريد فعله هو خلق علاقة يمكنك في إطارها بحث -بإبداع وعلى نحو بناء- أي مسألة في جو يملؤه الاحترام والتفهم. نحن لا نتحكم في/ نخدع الآخرين لإلصاق آراء بهم لا يعتقدون حقًّا فيها. نحن نتأكد فقط من أنهم في أفضل حالة لإدراك الأفضليات الفعلية لما نعرضه أيًّا كان، باستخدام أدوات بسيطة فقط مثل تحريك أجسادنا، أو ضبط أصواتنا وفقًا لمبادئ معينة.

سبب فعالية العلاقات:

إذا كنت مثلك، ستفهمني وتعجب بي!

إذا كنت معجبًا بي، سترغب في الاتفاق معي!

حالات تحتاج فيها إلى علاقة

لم يفت أبدًا الأوان لبدء بناء علاقة مع شخص ما. ربما تكون على علاقة سيئة جدًّا مع شخص ما، وترغب في تغيير ذلك. ابدأ في بناء علاقة معه من المرة التالية التي ستقابله فيها. ربما لا تنجح في تغيير الأمور مرة واحدة، لكن إذا واصلت المحاولة لبناء علاقة معه في كل مرة تلتقيه، ستلاحظ -في وقت قريب إلى حد ما- فارقًا كبيرًا في الكيفية التي يسلك بها الشخص الآخر تجاهك. يبقى هناك دائمًا بالطبع عدد قليل من الناس الذين يبدون ببساطة من المستحيل الدخول في علاقة معهم. ومن المعتاد ألا تكون راغبًا في ذلك بأي حال من الأحوال، ومن ثم لا بأس من الأمر. أنا لا أقول أنك مطالب بأن تكون على علاقة بكل إنسان تقابله. أنا أقول فقط أنه يمكنك بناء علاقة بالآخرين.

متى تكون العلاقة مفيدة؟ دائمًا إلى حد كبير. ذكرت بعض الحالات فيما سبق. تدرج إيلينا زوكر خبيرة الاتصالات بعض الحالات اليومية الأخرى:

- عندما ترغب في أن تفهم أخيرًا ما يحاول أن يقوله لك من كنت تعيش معه كل هذه السنوات.
- عندما تحاول استعادة بعض الاحترام الذي فقده أطفالك المراهقون لك.
- عندما تتعامل مع الرؤساء، والمعلمين، والوكالات الحكومية، أو أي نمط آخر من السلطة.
- عندما تقابل أشخاصًا تحتاج إلى خدماتهم لكنهم قد يتسببون لك في مشاكل، مثل موظف مصرفي متعكر المزاج، أو نادل مطعم مرهق للغاية.
- عندما تتلقى هاتفًا من قسم المبيعات (في هذه الحالة، ربما يكون الأجدر بك أن تدفع العلاقة إلى أن تكون سيئة).[4]

4- يمكن استخدام كل هذه الأساليب في الاتجاه المغاير، للقضاء على علاقة (ستلاحظ كيف أن بعض الناس الذين تكون قد عانيت من وقت عصيب في التعايش معهم يعدون سادة حقيقيين لهذا الفن). كل ما تحتاج إليه لتحطيم علاقة أن تستخدم أساليب للتواصل بعيدة قدر الإمكان عن تلك المستخدمة بواسطة الشخص الآخر. تعد العلاقة السيئة طريقة جيدة لإنهاء مقابلة بسرعة، أو حمل المزعجين على تركك بمفردك. فتجعل من نفسك ببساطة شخصًا مكدرًا ومزعجًا للغاية فلا يرغبون في الاستمرار في الحديث إليك.

- في أي نمط من المواقف التي تقيم أو يتم إصدار حكم بحقك فيه، مثل موقف مقابلة العمل.

تقدم أيضًا زوكر الأمثلة التالية من الحياة المهنية:

- ترغب غالبًا في تحقيق المزيد، بموارد أقل. ستجد دائمًا نفسك تتنافس مع زملائك في العمل، وربما يعتمد عملك على قدرتك على بناء علاقات بأفراد مهمين، مثل الشخص المسؤول عن الموارد.
- لكي تكون مديرًا ناجحًا اليوم، تحتاج إلى مهارات شخصية بمستوى الخبراء. إذ "تمضي في طريقك الخاص"، قد تخاطر بأن يتحول عنك الأعلى منك والناس الذين يعملون تحتك على حد سواء.
- إذا رغبت في إقناع الناس بفكرتك المبتكرة، فأنت في حاجة أيضًا إلى مجموعة متقدمة من مهارات التواصل الاجتماعي. فكرتك المدهشة لن تتحرك من مكانها ما لم يمكنك إقناع الأشخاص المناسبين أنها بتلك الجودة.
- عندما تكون في المستوى الوسيط في منظمة، يكون هناك من هم أعلى منك الذين تقدم التقارير لهم، وآخرون يتوقع أن تقودهم. تحتاج إلى أن تكون قادرًا على خلق علاقات جيدة مع الأعلى والأدنى منك على حد سواء، للحصول على النتائج التي تريدها.
- ينتهي بك المطاف غالبًا في المنظمات الأفقية، إلى مسؤولية أكبر من السلطة الفعلية المخولة لك. أنت مطالب بالعمل من خلال آخرين لإتمام الأمور، التي يمكن أن تتم فقط ببناء العلاقات والعمل معًا.
- لا يعني كثيرًا كل ما تكون قد تعلمته من سنوات خبرتك العملية بقدر ما تعني قدرتك على بناء العلاقات. بصرف النظر عن مدى مهارتك، لا يحتاج أحد إلى خبير لا يمكن الحديث معه.

الارتقاء بما تعلمه فعليًا إلى الكمال

تذكر أنك تستخدم فعليًا معظم آليات قراءة العقل التي سأتطرق إليها هنا. إنك لا تعرفها فقط. ربما لا تستخدمها بفعاليتها القصوى. يتمثل ما نحن مقبلون على القيام به في إلقاء نظرة على هذه الآليات، وشحذها لجعلها فعالة، وإرجاعها بعد ذلك بشكل مناسب إلى عقلك الباطن. وطالما أنك تعرف كل هذه الأدوات بمعنى ما، فليس هناك سبب لشعورك بالرهبة من كمية المعلومات وعدد الآليات الموجودة في الصفحات التالية. الحقيقة هي أنك ستمضي وقتًا أقل في تعلم الكثير من المهارات الأخرى. ها هنا نموذج للكيفية التي تعمل بها عملية التعلم:

الخطوة الأولى: الجهل اللاواعي

يعد المثال الكلاسيكي على هذا ركوب الدراجة، يعني ذلك في الخطوة الأولى، أنك لا تعرف كيف تركب الدراجة، غير أنك لا تعرف أيضًا أن هناك أي شيء من قبيل ركوب الدراجة.

الخطوة الثانية: الجهل الواعي

أنت لا تعرف كيف تركب الدراجة، لكنك واعٍ بركوب الدراجة وأنه شيء أنت تجهله.

الخطوة الثالثة: المعرفة الواعية

يمكنك أن تركب دراجة، لكن فقط عندما تجمع قواك وتركز على ما تقوم به.

الخطوة الرابعة: المعرفة اللاواعية

يمكنك أن تركب الدراجة، وأنت لست مضطرًا حتى للتفكير في الأمر للنهوض به.

يتحقق التعليم الحقيقي في الخطوة الرابعة فقط، وأنت تقف فعليًا فيها. مع ذلك، سنتجه للعودة إلى الخطوة الثالثة لصقل مهاراتك، وربما نضيف أمرًا أو اثنين لها. سيكون الرجوع إلى الخطوة الرابعة مهمتك، وسيكون لديك كل الوقت للقيام بذلك. بعدما تكون قد أديت التمرينات الموجودة في الكتاب، ابدأ في استخدام الآليات، واحدة كل مرة، حتى تلاحظ نفسك تقوم بها تلقائيًا (أي تكون قد بلغت الخطوة الرابعة). فقط في تلك المرحلة تبدأ في استخدام طريقة أخرى. لا تحاول فعل كل شيء مرة واحدة؛ لأنك ستشعر بالارتباك فقط. خذ وقتك وتذكر أن تستمتع بالأمر! لأنه حقًا ممتع كثيرًا، خاصة بمجرد أن تبدأ في إدراك سهولته وكيف أنه يعمل بشكل جيد.

الفصل الثالث

تتعلم فيه كيفية استخدام لغة الجسد، وطرقًا أخرى صامتة للعثور على طريقك، بشكل مختلف تمامًا عما قد تتوقعه.

العلاقة في الممارسة

استخدام التواصل اللاواعي بوعي

خذ الآن نفس عميقًا. سأقوم في الصفحات القليلة التالية بإمطارك بوابل من الحقائق، والآليات، والتقنيات التي يمكن استخدامها لبناء علاقة. ستعلم كل شيء، عن لغة الجسد، ونبرة الصوت إلى مستويات الطاقة والآراء الشخصية. تكمن بالطبع الفكرة برمتها بالنسبة لك في أن تستخدم هذه الأفكار في الحياة الواقعية، وكلما أسرعت في البدء في ممارستها، كان ذلك أفضل. ومع ذلك، يجب أن تتذكر ألا تندفع في ذلك. خذ وقتك في التعلم لإتقان الأساليب المختلفة.

ليس عليك أن تقلق بشأن "إمساك شيء عليك" في وقت قيامك ببناء علاقة مع الناس. أعدك بأن لا أحد سيلومك على الكيفية التي قد أصبحت بها أكثر تفهمًا، وممتعًا أكثر في التحاور معك، أو حتى أنك بدوت فجأة قادرًا على قراءة العقول، رغم أنك لفترة ستكون مدركًا تمامًا لكل ما تفعله، ولن ينطبق الأمر نفسه على المحيطين بك.

كيفية استخدام لغة الجسد

كما ذكرت من قبل، ننشئ علاقة مع المتلقي معنا، من خلال التكيف معه في عدد من المجالات المتنوعة. تعد لغة الجسد أولى هذه المجالات. لست مولعًا فعليًا بشكل خاص بذلك التعبير. فكلمة "لغة" تجعله باديًا، كما لو أن هناك قائمة مفردات في مكان ما يمكنك معرفتها فقط. بالطبع، توجد فعليًا كتب كهذه. تعرفك مثل هذه الكتب بأنه عندما يرفع خنصر شخصية ما بطريقة مثل هذه فإن الأمر يعني شيئًا واحدًا، وعندما تحرك قدمها اليسرى بشكل ما، فهذا يعني شيئًا آخر. لكن الأمور ليست تمامًا بهذه البساطة. لا تعني دائمًا إيماءاتنا نفس الشيء لكل إنسان أو في كل موقف. أن تكتب بابًا في قاموس للغة الجسد يقول إن هذه الذراع المعقودة تعني "الحفاظ على مسافة من شخص/ الانفصال/ الشك"، وهو ما أعرف أن كثيرين سيكتبونه بلباقة، ليس بالأمر الصحيح؛ لأنه يتجاهل من جهة تعبيرات هي الأكثر تعددًا في مستوياتها وديناميكية إلى حد كبير، والتي يمكن لجسدنا أن يقوم بها، ولأنه يبدو من جهة أخرى متطلبًا لأن تؤمن بأن لغة الجسد توجد في معزل، وباستقلالية عن جميع الأمور الأخرى. لا بد أنك قد عقدت ذراعيك في لحظة ما وضربت بتلك الفكرة "حقًا! هذا ما يفعله الناس عندما يكونون غاضبين أو محتفظين بمسافة من آخرين. غير أني لست غاضبًا!" بالضبط. قد تكون هناك أسباب أخرى ما: ربما كان الجو باردًا، وعقدت ذراعيك لتبقى دافئًا. أو كان الأمر مجرد طريقة مناسبة لإراحة ذراعيك لدقائق معدودة. فنحن مطالبون للتأكد مما إذا كان هناك شخص ما يحافظ حقًا على مسافة التباعد بيننا وبينه، أو أنه مرتاب، بالبحث عن علامات جسدية ظاهرة أخرى، والتفكير في السياق الذي قد حدثت فيه هذه الإيماءات. وكيف يبدو باقي الجسم؟ هل الذراعان متوترتان أم مسترخيتان؟ ماذا عن وجهه؟ هل ازداد النقاش بيننا حرارة؟ هل الغرفة باردة؟ وما إلى ذلك.

سأفضل استبدال تعبير لغة الجسد بشيء آخر، مثل "التواصل الجسدي". لكن ذلك يبدو جافًا جدًا أيضًا. وبما أني لا أرغب في أن أسبب ارتباكًا بإضافة مصطلح جديد إلى مجال مثقل فعلًا بالمصطلحات والتعريفات. سأقوم بالالتزام بتعبير لغة الجسد الذي -كما نما إلى علمك- يعد تعبيرًا عن شيء أكثر تنوعًا وديناميكية إلى حد ما عما يعتقد كثير من الناس.

إذًا كيف تستخدم لغة جسدك لخلق علاقة؟ لنقلها ببساطة، أن تقوم بمحاكاة الطرف الآخر. أو لنعط الأمر المصطلح المناسب، أن تقوم بعكس تكرار وضع ما. بعبارة أخرى: لاحظ وضع الشخصية الأخرى، زاوية رأسها، كيف تمسك ذراعها؟ وما إلى ذلك، وبعد ذلك قم بنفس الشيء. عندما تحرك جزءًا ما من جسمها، تقوم بتحريك نفس الجزء من جسمك. هناك طريقتان مختلفتان لتقوم بالأمر، وهما: المطابقة والانعكاس، وكلاهما يعتمدان على نفس الفكرة. يعتمد اختيارك لأي طريقة لتستخدمها بشكل فعلي، فقط على الكيفية التي تقف أو تجلس بها بالنسبة للشخص الآخر. تحرك مع المطابقة الجزء المناظر من جسدك عندما تقوم الشخصية التي ترغب في محاكاتها بتحريك ذلك الجزء (أي إذا ما حركت ساعدها الأيمن، تقوم أنت بتحريك ساعدك الأيمن). تعد المطابقة مناسبة إذا كنت تجلس أو تقف بجوار الشخص، الذي توشك أن تحاكي لغته الجسدية. تحرك مع الانعكاس الجزء المقابل من جسمك (أي تحرك هي ذراعها اليمنى، فتحرك أنت ساعدك الأيسر)، كما لو كنت صورتها في المرآة. يستخدم الانعكاس عندما تكونان جالسين أو واقفين في مقابل أحدكما الآخر.

من الواضح أنه إذا بدأت محاكاة أحد عن كثب، فسيبدو الأمر غريبًا للغاية. يرجع ذلك إلى سبب وحيد، هو أنه سيكون تغيرًا ظاهرًا في سلوكك الخاص، عندما تتحول عن التحرك كما تفعل في المعتاد، إلى التحرك بالطريقة التي تتحرك بها الشخصية التي تتحدث إليها. وإذا كنت ماضيًا في محاكاة حركاتها بالضبط، سيكون مفضوحًا جدًّا ما كنت تنوي القيام به. فبدلًا من بناء علاقة، ستعطي الانطباع بكونك مجنونًا فصاميًّا. شاهد فيلم أنثى وحيدة بيضاء Single White Female[5] إذا كنت ترغب في فكرة عما لا يجب فعله.



5- فيلم أمريكي من إنتاج عام 1992. بطولة بريجيت فوندا وستيفن ويبر. (الناشر)

عند خلق علاقة بالتكيف لأشكال تواصل الشخصية الأخرى، فمن الضروري القيام بذلك بتكتم كبير وتدريجيًا. لتبدأ، بتغييرات ضئيلة للغاية، ثم زد منها تدريجيًا بمعدل حذر للغاية. يتحدد البطء أو السرعة اللذان تقوم بهما بذلك بمدى ما تلمسه من حصولك على الاستجابة المرغوبة. وكلما زادت قدرتك على جعل الشخصية الأخرى تشعر بأنها محل اهتمام واحتواء، زادت قدرتك دون حدود على محاكاة لغتها الجسدية. ينجح هذا أيضًا بمجرد أن تبني علاقة فعلية.

عندما تكيف سلوكك الخاص وفقًا لشخصية أخرى، من
الضروري أن تكون بارعًا في ذلك، وأن تقوم بذلك تدريجيًا

يتعين عليك لتبدأ، أن تستخدم الإيماءات التمثيلية (كلمة أخرى مزخرفة). بعبارة أخرى، أنت تحاكي الشخصية الأخرى، لكن قليلًا فقط. طالما أنك تقوم بتقليد اللغة الجسدية للشخصية الأخرى على نحو متسق، يمكنك التخفيض من حدة حركاتها. فإذا عقدت ذراعها، يمكنك أن تضع يدك اليمنى على رسغك الأيسر. تفعل الشيء نفسه، ولكن على نطاق أصغر. فيمكنك بهذه الطريقة، أن تتجنب بدء الشخصية الأخرى في استغراب ما تنوي القيام به.

يعد تأخيرك لحركاتك طريقة أخرى جيدة للتغطية على حقيقة محاكاتك لشخصية ما. فعوضًا عن القيام بشيء ما بشكل مباشر، بعدما تكون الشخصية الأخرى قد قامت به، يمكنك الانتظار لعشرين أو ثلاثين ثانية قبل قيامك بذلك. طالما أنت متسق، سيظل هذا مسجلًا بواسطة العقل الباطن للشخصية الأخرى، والذي سيلتقط حقيقة أن كلاكما تشتركان في نفس نمط الحركة، وأنكما "متشابهان".

تعد محاكاة تعبيرات وجه الشخص الآخر طريقة ثالثة لإخفاء ما تقوم به. لا يمكن للشخص الآخر رؤية وجهه الخاص، وبالتالي لا يمكنه مقارنة الكيفية التي تبدوان كلاكما عليها. غير أن تعبيرات وجه الشخص الآخر تعد انعكاسًا لما يشعر به في داخله (لأن صيروراتنا العقلية والبدنية متصلة). إذ يرى تعبيرًا مشابهًا على وجهك، يلمس أنك تشعر نفس شعوره؛ لأنك تبدو بنفس الطريقة التي يبدو بها. وهذا يؤدي إلى تواصل قوي إلى حد بعيد. فلأننا لا يمكننا رؤية وجوهنا، يستحيل عمليًا اكتشاف أن شخصًا آخر يقوم بمحاكاة تعبيرات وجهنا؛ فنشعر فقط بالألفة معه. كن حذرًا فقط من أنه أيًا كان ما تقوم بمحاكاته فإنه يعد تعبيرًا خاصًا وليس مجرد الكيفية التي يبدو بها شخص ما بشكل طبيعي. بعض الناس يبدون حزانى، صارمين أو غاضبين عندما يكونون فعليًا مسترخين فقط، بناء على تركيبة وجوههم. كن متأكدًا من أنك تعرف الكيفية التي يبدو بها بصورة مختلفة الشخص الذي تقوم بمحاكاته، وبالتالي يمكنك التمييز بين طلعته العادية وتعبيراته الشعورية الحقيقية.

كن متأكدًا أيضًا من أنك تتحرك بنفس الوتيرة، والإيقاع مثل الشخص الآخر. يعد هذا هامًا من الناحية العملية بالنسبة لكل الإيماءات التي تعد في النهاية تفاعلية، مثل التصافح

بالأيدي. إذا كنت تتعامل مع شخص بطيء، فلا بد من مصافحة بطيئة، والعكس صحيح. إذا ما لاحظت أن الشخص الآخر يتحدث بسرعة ويبدو منهكًا، فأنت مطالب بزيادة سرعة مصافحتك. يجب أيضًا تكييف إيماءات إيقاعية أخرى، مثل الإيماء برأسك إبداءً للموافقة، طبقًا للإيقاع الصحيح. ستعرف لاحقًا في هذا الكتاب الكيفية التي تكون بها فكرة -حتى في المقابلة الأولى- عن نوع الإيقاع الذي يتحدث أو يفكر به شخص آخر.

لا تفرط في تأويل الأمور

كما كتبت من قبل، لا تحمل معظم إيماءاتنا معاني عالمية، التي تكون واحدة لجميع الناس. بالرغم من ذلك، يوجد قاموس للأصول بالنسبة لجزء كبير من لغة الناس الجسدية الشخصية. سنستخدم في الغالب نفس الإيماءات كل مرة نكون فيها في مزاج معين، حتى لو لم يستخدم أحد آخر هذه الإيماءات الخاصة. لذا حاول ألا تضع كثيرًا من الأسهم في تأويلك للغة الجسدية لشخصية ما عندما تقابلها أول مرة. يتعين عليك أن تنتبه، على سبيل المثال، إذا ما حركت قدمها اليسرى، لكن تجنب التأويل المباشر لذلك على أنه علامة على أنها عصبية ما لم توجد دلائل أخرى على أن هذه هي حالتها. ستعلم بعد برهة ربط بعض حركات ووضعيات الناس بأفكار ومشاعر معينة. ربما كانت تلك الساق اليسرى علامة على الوقاحة في نهاية المطاف، لكن ستظل تلك القاعدة منطبقة عليها فقط، وليست بالضرورة كاشفة لأي شيء على الإطلاق بخصوص شخصية أخرى. كلنا نعبر عن أنفسنا بطرقنا الخاصة. بمجرد أن تمتلك بعضًا من المهارة في قراءة لغة الجسد الخاصة بالآخرين، ستلاحظ أنك تتحسن في توقع ما تكون شخصية أخرى مقدمة على قوله، قبل أن تنطق به للتو. فأنت تقرأ العقول!

بالبدء في ملاحظة الآخرين على نحو جديد، ستبدأ أيضًا سريعًا في ملاحظة التغييرات التي تعتريهم، تغييرات حتى ولو لا يمكنك محاكاتها، يمكنها أن تمدك بمعلومات كثيرة عن الكيفية التي يشعرون بها وفيما يفكرون. ستلاحظ بسرعة أمورًا مثل التغيير في لون البشرة. فعندما نكون خائفين، تمتقع غالبًا وجوهنا باهتة. إذا احمررنا خجلًا، فليس من المطلوب أن يحدث هذا للوجنتين. يمكن ملاحظة الاحمرار خجلًا في أعلى الأذن،

والجبين، ومحيط الفك، والرقبة، أو الصدر. ستلاحظ عندما يتسع بؤبؤ عين أحدهم، علامة على الإثارة والانخراط، وسيكون هناك المزيد عن هذا لاحقًا. أرغب فقط في أن تعلم أنك ستبدأ سريعًا في ملاحظة أشياء كنت لا تعتقد من قبل في إمكانية أي شخص على رؤيتها.

ماذا تفعل عندما يستخدم أحدهم بشكل واضح لغة جسدية حاجزة أو مباعدة؟ هل تحاكي ذلك أيضًا؟ ليس هناك توافق حول هذه المسألة. يشعر البعض بأن تلك ستكون فكرة عسيرة، بينما يزكيها آخرون. يدعي من يزكونها أنه بما أن واحدة من الأسباب التي تتجه من أجلها لبناء علاقة هي في المقام الأول إمكانية قيادتك الشخص الآخر عند الضرورة، فيجب عليك الدخول في علاقة بالتكيف مع لغته الجسدية، ثم التغيير التدريجي في لغتك الجسدية في اتجاه الانفتاح عليه وجعلها أكثر إيجابية. يمكنك بهذه الطريقة إحداث التغيير في الآخر. تعد هذه فكرة جيدة، لكني أعتقد أنه يجب أن تأخذ السياق في الحسبان. إذا كان هناك توتر في الأجواء، أعتقد أنه يمكنك القيام بما هو أفضل من أن تعكس لغة جسدية حاجزة. هناك أمور عدة يمكنك القيام بها للدخول في علاقة، وقد لا يكون عقد ذراعيك أفضل فكرة. مع ذلك، إذا لم توجد علامات أخرى على أن الأمر حقيقة يعد حالة من حالات لغة الجسد الحاجزة، يمكن لعكسها أن يكون منطقيًا. كما قلت قد يكون عقد الذراعين علامة على أن الجو بارد في الغرفة فقط.

لغة الجسد كعلاج

يتمثل واحد من الأسباب لبناء علاقة بوعي، كما سبق وقلنا في منحك الفرصة لإيصال الشخص الآخر إلى حالة روحية (مرغوب فيها). تؤتي هذه العملية ثمارها لأننا نرغب في السير بعضنا في أثر بعض عندما نكون في علاقة ببعضنا. تتمثل تكلفة عدم القيام بذلك في علاقة محطمة، ونحن نفعل بشكل لاواعٍ أي شيء تقريبًا لتجنب ذلك المصير. عندما تنجح في تغيير لغة الجسد الحاجزة لشخص ما إلى واحدة أكثر انفتاحًا، فأنت لا تنجح فقط في تغيير لغة الجسد؛ بل إنك تغير اتجاه الشخص بالكامل. أتذكر، أنهما متصلان؟ فما يحدث للجسد يحدث أيضًا للعقل.

يتمثل استخدام آخر عملي جدًا في تغيير الحالات السلبية في الأصدقاء والأحباء المحيطين بنا. تعد هذه طريقة علاجية قديمة يمكنك أن تستخدمها بسهولة بنفسك. إنها مفيدة عندما يكون صديقك مكتئبًا بعض الشيء، دون سبب محدد. ربما يكون السبب بداية مطيرة للأسبوع الأخير في الشهر الذي يأتي في نهايته يوم دفع الرواتب. انطلق واعكس اللغة الجسدية لتلك الشخصية! لا تعبر عن المشاعر السلبية بجسدك إلى نفس الحد الذي تقوم به هذه الشخصية؛ فأنت لا ترغب في أخذه إلى مسافة أبعد من ذلك في الهاوية. ما ترغب فيه كافٍ جدًّا لبناء علاقة، وتوضيح تفهمك لموقفه. عندما تتحقق للتأكد من أنك تتمتع بعلاقة طيبة، دع على نحو تدريجي لغة جسدك الخاصة تنفتح وتصبح أكثر إيجابية. افرد ظهرك، وابدأ في إطلاق إيماءاتك، حرك ذراعيك بعيدًا عن جسمك، وابدأ في الابتسام. في كل خطوة على طول الطريق، كن متأكدًا من أن الشخصية الصديقة تشاركك التغيير. عندما تفقده، ولا يعد أثرك مقتفيًا بعد، يمكنك التوقف خطوة واستعادة العلاقة. يعد السير أمام شخص ما في علاقة حالة من الخطو خطوتين إلى الأمام، وخطوة إلى الوراء.

عندما تكون قد أدركت تغييرًا كافيًا في لغة الآخر الجسدية، ستكون قد غيرت في مزاجه بنفس الدرجة. سيقتل بالرصاص كل الشجن. تعرف، أنه يستحيل أن تخمد إذا كان ظهرك مشدودًا، فأبقِ على ذقنك مرفوعًا وابتسم. حاول أن تفعلها!

أنت تحتاج فقط إلى تذكر ألا تقوم بذلك لشخص ما لديه مشكلة حقيقية. يحتاج شخص يتفجع، على سبيل المثال، إلى البقاء في حالته لبعض الوقت. يعد الحزن حالة نقوم فيها بحفظ طاقتنا، ونتعامل عقليًّا مع الأحداث التي تسببت في مشاعر الحزن. إذا ما قمت بهذا التمرين مع شخصية ما تعاني ألمًا حقيقيًّا، العملية العقلية الضرورية له للبدء ستكون مسدودة. في تلك الحالات، من الأفضل ترك الشخصية في حالتها الحزينة، ولكن الضرورية. لكن -كما سبق وقلت- تعد هذه الطريقة عظيمة بالنسبة لشخص لديه مجرد الأشجان البسيطة المختبرة.

تمارين على الملاحظة

1. يمكنك الملاحظة ذاتيًّا، عندما تكون في مطعم في مرة قادمة، الكيفية التي يسير بها الناس المرتبطون بعلاقة في أثر بعضهم ويقودون بعضهم بعضًا. جِد زوجين أو جماعة من الأصدقاء الذين يبدو أنهم يحظون بعلاقة قرب قوية وودية. شاهدهم يتناوبون في السير في أثر اللغة الجسدية لبعضهم، وقيادتها بينما يتحدثون بعضهم إلى بعضًا.

2. بإمكانك أيضًا محاولة اكتشاف الناس الجالسين بنفس الطريقة الجالس بها أي شخص يجلس بجوارهم في المكان.

3. أو حاول اكتشاف من يعرفون بعضهم بعضًا، ومن لا يعرفون بعضهم بعضًا، في حافلة ممتلئة، أو ترام، أو مترو أنفاق. يوجد هنا مفتاح لحل اللغز. ابحث عمن يجلسون ويتحركون بنفس الطريقة. حتى لو لم يكونوا جالسين بالفعل بجوار بعضهم، سيكون الأسلوب واضحًا لك.

تمارين للخجولين

يمكنك القيام بهذه التمارين إذا ما كنت خائفًا قليلًا من فكرة محاكاة شخص تتحدث إليه

1. شاهد برنامجًا حواريًّا أو نقاشًا في التلفاز. اجلس في نفس المكان وتحرك كالشخص الذي يدور معه الحوار. ستلاحظ أنك تعرف أكثر أو أقل قليلًا مما هما مقدمان على قوله قبل أن ينطقا به. هذا لا يدعو للدهشة بشكل خاص. هما يجلسان في النهاية بنفس الطريقة التي يجلسان بها لأنهما يفكران في أفكار معينة. إذا ما اتبعت نفس حركاتهما وجلستهما ستشرع في طرق فكرية وحالة مزاجية مثيلة في نفسك. انتبه للكيفية التي تتغير بها عواطفك ورؤيتك لنفسك بمجرد أن تتبنى طريقة جلسة جسم آخر.

2. بناء علاقة عن بعد. يمكنك إذا ما كنت في مكان عام، أو أي بيئة اجتماعية أخرى، اختيار شخصية ما لست على اتصال مباشر بها، شخصية ما في الطرف الآخر من المكان، لتبدأ في التكيف مع لغة جسدها الخاصة. لا تندهش كثيرًا، إذا ما سألتك بعد وقت قليل هذه الشخصية، إذا ما كنتما تعرفان بعضكما بعضًا من مكان ما. لا يمكن أن يتوقع سوى أنها وجدتك مألوفًا لها، بكونك تمثل صورة المرآة الخاصة بها. بالتالي يتعين عليك اختيار شخصية ما لا تعارض التحدث إليها، لا شخصية ما كنت تفضل تجنبها. يعد هذا في الواقع طريقة سرية لالتقاط الناس الخجولين جدًّا من أن تتحدث فعليًّا إليهم، وجعلهم شغوفين بك.

3. يمثل حمل شخصية ما على التحدث إليك، طريقة جيدة للتخلص من ذلك الشعور بأن هذه الشخصية تمضي في "الإيقاع بك". ابدأ بعدئذ دون وجل في عكس لغتها الجسدية، في الوقت نفسه الذي تصدر فيه أصوات تدل على التوافق مثل "مممم" و"نعم". لاحظ كيف أن هذه الشخصية لا تعير انتباهًا إلى أي شيء تقوم به. فعندما نتحدث عن أنفسنا، أو نكون في غاية الغضب، نغلق على باقي العالم الكائن خارجنا. نتحدث عن أنفسنا، ولأنفسنا، ومع أنفسنا، ونادرًا ما نلاحظ أي شيء يقوم به أي إنسان آخر.

بادئ ذي بدء، قد تشعر بالاضطراب من جراء الشعور بأن الأمر برمته متصنع، وأنه غريب عنك ببساطة. يعد ذلك صحيحًا تمامًا، إذ لا تكون نفسك في تلك الحالة. ليس بعد. يعد الشعور المتصنع مجرد مسألة متعلقة بالدخول في السلوك. فعندما تعلمت ركوب الدراجة، كان الربط ما بين تحريك الدواسة بطريقة دائرية، والتقدم للأمام متكلفًا تمامًا في البداية. لكنك بعدئذ تعلمت كيفية القيام بذلك، وتوصلت في النهاية إلى المرحلة الرابعة من مراحل التعليم، وأصبح تحريك الدواسة بشكل دائري واحدة من مهاراتك الذاتية اللاواعية. وأصبحت جزءًا منك. يمكن لمهاراتك العملية في بناء علاقة، أن تصبح جزءًا طبيعيًّا منك بالطريقة ذاتها. كل ما تحتاجه لاكتساب السلوك هو أن تبدأ في ممارسته.

كيف يبدو حقًّا صوتك؟

كيف لك أن تستخدم صوتك؟

يعد الصوت أداة قوية أخرى لبناء علاقة. يعمل هنا نفس المبدأ: أنت تكيف صوتك الخاص للطريقة التي تستخدم بها الشخصية الأخرى صوتها. بالطبع، مرة أخرى، من المفترض أن يحدث هذا تدريجيًّا وبتعقل. وتمامًا مثلما في حالة لغة الجسد، ليس هناك من حاجة إلى المحاكاة الصارمة والتامة. الحقيقة هي أنه حتى ولو بإمكانك الإفلات من محاكاة اللغة الجسدية لشخصية ما بإتقان، فإنه سيظل يبدو غريبًا جدًّا إذا ما بدأت فجأة في أن يبدو صوتك تمامًا مثل الشخصية التي تتحدث إليها. لكن توجد دائمًا خاصية ما لصوت الشخصية الأخرى يمكنك محاكاتها، سمة ما يمكنك على الأقل مقاربتها. اسمع وانظر إلى الكيفية التي يستخدم أو تستخدم بها هو أو هي العناصر التالية من طريقة الكلام:

النغمة

هل هو صوت عميق أم ناعم؟ يتحدث كثير من الرجال بصوت أعمق مما صنعت له حنجرتهم، والعديد من النساء يتحدثن بصوت أنعم مما ينبغي عليهن فعلًا. يحدث هذا بسبب التأثير الثقافي على سلوكنا. نحن نفسنا نؤمن بأننا نؤكد ذكوريتنا أو أنوثتنا بهذه الطريقة.

الغنى

هل هو صوت غني متعدد الأجراس، أم أنه رفيع ورقيق؟ تعتبر كنتيجة للانطباعات الثقافية الأصوات الكاملة والغنية قوية، وجادة، ومعولًا عليها، بينما تبدو الأصوات الرقيقة أنثوية ومغوية. يمكن للصوت الرقيق أن يعطي انطباعا بالطفولية.

النبرة

هل يعد صوتًا رتيبًا، يبقى على نبرة واحدة طوال الوقت؟ لا تستخدم عادة الأصوات الرتيبة التجويد الهابط في نهاية عرض، ولا التجويد الصاعد في نهاية سؤال. يمكن في كثير من الأحيان أن يصعب هذا من فهم ما تعنيه حقيقة شخصية ما صوتها رتيب؛ عندما يطرحون سؤالًا أو يتقدمون بمطلب، هل كان الأمر مزحة؟ حتى ولو، سيكون المقابل لذلك الصوت الرخيم، الذي يستخدم نبرات مختلفة في الحديث. يعد الاسكندنافيو، وبخاصة النرويجيين مشهورين بحديثهم الرخيم، والمشابه للغناء.

الإيقاع

هل تتحدث بسرعة أم ببطء هذه الشخصية؟ نتحدث بنفس السرعة التي نفكر ونفهم بها، وبالتالي إذا كنت تتحدث ببطء عن الشخصية التي تتحدث معها، فسوف تحملها على التفكير في شيء آخر غير الرسالة التي تحاول توصيلها لها. في أسوأ حال، بإمكان هذا أن يتسبب في ضيق صدرها، وتحولها إلى انتظار انتهائك مما تقول لكي تستطيع إنهاء الحوار قبل أن يكلفها المزيد من وقتها. من ناحية أخرى، إذا ما كنت تتحدث بأسرع مما هي معتادة عليه، فإنك تخاطر بفقدانها، وقد لا يلتقطون أطراف حديثك والنقط الهامة فيه. يعتقد بشكل عام أن الرجال يتحدثون أسرع من النساء، لكن هذا يعد تنميطًا خاطئًا. وجد الباحث تايلر شنوبيلين أن النساء في البيئات المختلطة، يبطئون فعليًا من إيقاع حديثهن، للسماح للرجال بأن يكونوا أولئك الذين يتحدثون على نحو أسرع، حتى عندما لا يكونون واقعيًا كذلك.

القوة وجهارة الصوت

يعد التكيف لجهارة صوت شخصية أخرى نهجًا جيدًا. ستقدر شخصية تتحدث بصوت خافت تهدئتك لنبرة صوتك. ستحترمك أكثر شخصية ما تلحن بقوة الكلمات الخارجة من فمها في حديثها، إذا ما رفعت من نبرة صوتك.

كما يمكنك أن ترى، يمتلك الصوت سمات مختلفة لتعكسها. إذاكنت ماضيًا إلى اختيار سمة واحدة فقط للعمل عليها، سأوصيك بتكييف إيقاعك. تعد العلاقة إلى حد كبير، مسألة تتعلق بعكسك إيقاع الشخص الآخر، وفي حالة الحديث تنتج عن هذا نتائج جيدة بشكل خاص. يدعي البعض أن تكييفك لإيقاعك الصوتي يعد النهج الأكثر أهمية لبناء علاقة. لست متأكدًا أن ذلك صحيح تمامًا، بيد أنه نهج قوي جدًّا. يعد الصوت هامًّا على نحو خاص، بما أنه يكون في بعض الأحيان الأداة الوحيدة التي نملكها للتواصل الاجتماعي عبر الهاتف، على سبيل المثال. تروي زوكر التي ذكرناها فيما سبق، عن دراسة نفذت بالنيابة عن شركة تسويق تليفوني رغبت في زيادة إيراداتها، أن باعت الشركة اشتراكات مجلات، ولهذا السبب كانت على اتصال بكل زبون محتمل لمرة، أو مرتين على أقصى تقدير، قبل أن تكون قد تخلت عن الصفقة أو أنهتها. قسم فريق المبيعات من أجل هذه التجربة إلى مجموعتين؛ واحدة استمرت في العمل بنفس الطريقة التي كانت قد عملت بها سابقًا، بينما أعطيت المجموعة الأخرى توجيهًا إضافيًا: حاولوا أن تسرعوا من حديثكم وفقًا لسرعة حديث الشخصية التي تكلمونها. باستخدام هذا الاختلاف في النهج فقط، زادت المجموعة الأخيرة من مبيعاتها بثلاثين في المئة تقريبًا، بينما لم تحقق المجموعة الأولى أي تحسينات على أرقام المبيعات السابقة. سأكرر هذا: كل ما فعلوه كان تكييفهم لإيقاع حديثهم وفقًا للشخص الذي كانوا يتحدثون إليه. حتى لو أنك لا تعمل بقسم المبيعات، فزيادة إيجابية بنحو ثلاثين بالمئة تقريبًا تعد كمية كبيرة، بغض النظر عما تقوم به، وما تدور حوله علاقاتك، خاصة عندما يكون كل ما أنت مطالب به يتمثل في تتبع مدى سرعة أو بطء حديثك.

إننا نتحدث بنفس الوتيرة التي نفكر ونفهم بها الأمور. فإذا كنتم تتحدثون بنفس سرعة الشخص الذي تتكلمون معه، فإن أفكاركم تعبر عنها بنفس السرعة التي اعتادوا على التفكير بها.

لغة اصطلاحية

تغيير تعبيراتك

الأشياء التي بصدد مناقشتها ليست صامتة حرفيًا، لكني لا أزال أود ذكرها طالما أنها توفر لك في النهاية طريقة أخرى للدخول في علاقة جيدة مع الناس. نفضل جميعًا استخدام لغتنا بطرق متنوعة. سأعطي فيما يلي بعض الأمثلة على هذه الأنماط من اللمسات الشخصية والاصطلاحات في اللغة. إنه لأمر طيب في جميع الأحوال أن تكون قادرًا على التكيف مع هذه، أو أي ممارسات لغوية مثيلة أخرى. بالطبع، عليك أن تعرف ما يكفي عن المراجع الثقافية المعنية لتتمكن من تكييف رسائلك الشفوية بطريقة معقولة.

لغة دارجة

من الصعب جدًّا التكيف مع اللغة الدارجة على أساس أنها مميزة وفقًا لاتجاهات، وأماكن جغرافية، ومجموعات عمرية. إنها تتغير باستمرار، والتعبير الذي يكون ذا وقع في النفس اليوم قد يكون ضعيفًا غدًا. إذا كنت تشعر بأنك على درجة كافية من الذكاء، لعكس نوع معين من اللغة الدارجة التي تستخدمها شخصية ما ترغب في أن تكون في علاقة بها، فسِر وراء ذلك! لكنك إذا كنت لا تعرف كيف يمكنك الرد على كيف الحال يا أخي Wassup bro؟ فمن الأفضل ألا تحاول ذلك. هناك احتمالية كبيرة للإحراج هنا. تعمل أيضًا اللغة الدارجة كطريقة لإرسال الإشارات على انتمائك إلى جماعة معينة، جماعة عمرية على سبيل المثال، ومن ثم عليك أيضًا التفكير في مدى احتمالية أخذك على محمل الجد عند تقديمك لنفسك كعضو في الجماعة المعنية. إذا ما قابلت تعبيرًا دارجًا ينم عن جماعة عمرية، وأنت في سن غير مناسبة لاستخدامه، يمكنك إظهار أنك واعٍ بدرجة كافية بالجديد لمعرفة معنى الكلمة، والاستجابة لها، لكن هذا لا يعني أنه يتعين عليك استخدامك لنفس الكلمة، ما لم تكن مخولًا لذلك، مما يعني، ما لم يكن معقولًا، النظر إليك ظاهريًا كمنتمٍ لجماعة الناس الذين يشتركون في ذلك الاستخدام الخاص للغة دارجة.

مصطلحات خاصة

تستخدم في حوارات كثيرة تعبيرات لا تكون هناك حاجة إليها سوى في موضوع النقاش المحدد. عندما تتحدث عن القوارب، فمن المرجح أن تستخدم مصطلحات ركوب القوارب. باستخدام المصطلحات الخاصة بنفس الدرجة التي تستخدمها بها الشخصية التي تتحدث إليها، فأنت تظهر له أن لديك نفس الدراية والمعرفة بالموضوع. يسير هذا في اتجاهين. إذا ما استخدم شخص مصطلحات فنية أكثر مما تقوم به في العادة، لكنك تملك المعرفة للتكيف مع حديث الشخص الآخر، هيا انطلق في الأمر. وإذا ما استخدم شخص ما مصطلحات فنية أقل عن تلك التي يمكنك في المعتاد استخدامها، فاحجم عن استخدامك لها. فإذا أشار شخص ما إلى شاشة وقال: "الحاسب الآلي معطل" فربما لا تكون هناك جدوى من سؤاله عن عدد الأقسام التي لديه على المحرك C. وسيكون من الأجدر سؤاله إذا ما كان قد ضغط على الزر الأخضر أم لا!

خبرات شخصية

يتحدث قليل جدًّا من الناس بالطريقة التي يخبرنا بها كتاب القواعد النحوية بالرغم من الوقت الكبير الذي أمضيناه في المدارس. نميل إلى إضافة كلمات نافلة، وغير ضرورية مثل، في أنحاء المكان، خاصة في نهاية الجملة والعبارات. أو أننا نبدأ العبارات بجمل اعتراضية. إذا ما كنت تنصت لشخص ما يستخدم تعبيرات من هذه الشاكلة، فافعل نفس الأمر!

كلمات لاواعية

لدينا جميعًا كلمات لاواعية. كلمات نستخدمها كثيرًا، في جميع أنواع الحالات. قد تكون تعبيرات دارجة، أجزاء من مصطلحات، أو شيئًا مختلفًا تمامًا. ستكون في الغالب شيئًا ما قد التقطناه من شخص آخر واعتدنا قوله. نصبح أحيانًا واعين بشق الأنفس بهذه الكلمات. يحدث هذا عندما نمسك بأنفسنا ونحن نستخدم واحدة منها، ثم ننفجر: "ااااح

ح ح! لقد توقفت عن قول رائع!" غير أن هناك أيضًا كلمات أخرى نحب استخدامها، ولا نلحظها بهذه الطريقة. دعا ميلتون إتش إريكسون العلم الكبير في العلاج الحديث بالتنويم المغناطيسي هذه الكلمات بـ"الكلمات اللاواعية"، كما في التنويم المغناطيسي اللاواعي. يعد إيلاء الاهتمام للكلمات اللاواعية لشخصية ما ثم تحدثك أنت نفسك بتلك الكلمات -وهي كلمات تستخدمها عادة هذه الشخصية عند التحدث- طريقًا سريعًا جدًّا للدخول معها في علاقة وئام. أنت تبدأ في التحدث بلغتها، مظهرًا لها أنك مثلها تمامًا، وأنك ستكون مفهومًا بوضوح طالما أنك تستخدم حتى نفس الكلمات عندما تتحدث.

أتفهم إذا ما بدأت تشعر بأني أطالبك بالكثير! الكيفية التي يفترض بها أن تستمع إلى الطريقة التي تستخدم بها شخصية أخرى صوتها، لتكيف صوتك الخاص لها، واكتشاف وتتبع في الوقت نفسه استخدامها الشخصي للغة -متضمنًا على نحو مفضل تحليلًا لبنائها للجمل- وتذكر ما كنت ستقوله. صدقني، الأمر ليس صعبًا كما يبدو. بمجرد أن تكون قد كيفت فعلًا لغة جسدك بعض الشيء وفقًا للآخرين، فإنك قمت فعليًا بالكثير من هذه الأمور. دعني أعطيك مثالًا حياتيًّا على قراءة العقل: أعرف أنك في الماضي، أنهيت محادثة تليفونية، وكان الآخرون الموجودون معك في الغرفة يعرفون مع من كنت تتحدث، دون أن تذكر لهم أي أسماء أو تعطيهم مفاتيح خلال المحادثة. عندما سألتهم كيف عرفوا ذلك، قالوا إنهم بإمكانهم معرفة ذلك من سماعهم الطريقة التي كنت تتحدث بها. ألا يبدو هذا معتادًا؟ أعتقد كذلك. إنهم بإمكانهم أن يخبروك بالشخصية التي كنت تتحدث معها لأن صوتك بدا مثلها، مما يعني، أنك كيفت صوتك ولغتك لتبدو أكثر مثل الشخصية التي كنت تتحدث معها. كان المرجح أكثر أنها شخصية قريبة منك، أنت في علاقة وئام طيبة معها. تذكر أننا نرغب في الشعور بالقبول والاحترام، ونرغب في التفاعل الاجتماعي، ونرغب في علاقة الوئام.

العلاقة بالتنفس

تكمن قاعدة أساسية للعلاقة الفعالة في تكييف تنفسك لتنفس شخص آخر. الشيء الذي يفوت ذكره معظم الكتاب والمرشدين الذين يعلمون هذا التعليم، هو الصعوبة الجنونية التي يكونها بصفة عامة ملاحظة تنفس شخص ما. فملاحظة تنفس شخص، يمكن في الغالب أن تكون مستحيلة، حتى بعد التدريب المكثف على ذلك. (أنا لا أقول هنا: لا تزعج نفسك؛ على العكس، إذا ما رصدت بالصدفة تنفس أحدهم، فبإمكانك بكل الوسائل التكيف وفقًا لنمط تنفسهم).

يمكن رؤية التنفس بطرق مختلفة اعتمادًا على الكيفية التي تتنفس بها: التنفس بصعوبة أو بخفة، بصدرك أم بحجابك الحاجز؛ لذلك يتعين عليك في تلك الحالة أن تبقي عينك على معدة، صدر، كتف، رقبة الذي ترصد تنفسه. يمكنك في بعض الأحيان تحري إيقاع تنفس شخصية ما بملاحظة حركة ظل كتفيها. يتعين عليك أيضًا الاستماع إلى حديثها. نحن لا نتحدث بينما نشهق، وبالتالي بملاحظة الوقت الذي توقفت فيه وسط حديثها، يمكنك تحديد الوقت الذي تنفست فيه.

القصد من محاولة تقليد تنفس امرئ ما، مما يعني، التنفس بنفس السرعة ونفس القوة، هو كالآتي: فعندما تتنفس مع شخصية ما، تدخل نفس "الإيقاع الجسدي" مثلها. يعني هذا أن العديد من الأشياء التي تحتاج إلى إيلائها الاهتمام بخلاف ذلك لأغراض بناء علاقة تأتيك دون تصنع. عندما تغير إيقاع تنفسك، سيتبعه تلقائيًا في ذلك لغتك الجسدية وحديثك. وسيسهل ذلك عليك إيجاد مستوى صوت مطابق.

إذا كان يمكنك أن تزامن تنفسك تمامًا مع شخص آخر، قد تبدو العلاقة بينكما سحرية. لسوء الحظ ليس من السهل القيام بذلك. يمكن في بعض الأحيان للاختلافات الجسدية أن تجعل حتى من المستحيل أن تتنفس تمامًا بنفس الطريقة كشخص ما آخر. كانت زوجتي السابقة تبلغ عندما تزوجنا 5.2 أقدام طولًا، وتزن 104 أرطال. أبلغ أنا 5.9 أقدام طولًا وأزن 163 رطلًا. علاوة على ذلك، كانت تتنفس من صدرها مما يعني أنها

تتنفس هواء أقل مما قد تسمح به قدرة رئتيها. لم أستطع تقليد تنفسها لأكثر من دقيقة قبلما أفقد أنفاسي. بالطبع لا يفترض بك كتم نفسك في محاولة تقليد تنفس شخص ما. لكن حاول من دون أن تقسو على نفسك أن يكون تنفسك بقدر ما تستطيع قريبًا منه.

كما سبق وقلت: استخدم معرفتك بإيقاع الشخص الآخر في كل أفعاله الإيقاعية، مثل الإيماءات، والمصافحات، وهكذا سيتم أيضًا تعيين سرعة هذه الحركات بشكل صحيح ولن تجرح علاقتك.

ستحصل، في البداية على مساحة جيدة من محاولة التقيد بإيقاع الشخصية العام أكثر من محاولة تقليد تنفسها بالضبط، والبدء بعد ذلك في التنفس بذلك الإيقاع من دون القلق على تقليد كل نفس. إنه من الممكن تمامًا أن تبدأ في تقليد تنفسها تمامًا بعد فترة، لكن حتى لو لم تقم بذلك، ستكون قد توصلت إلى أكثر الأمور أهمية: مزامنة إيقاعك العام لإيقاعها.

تعد أيضًا ملاحظة تنفس شخصية ما، ومحاولة التنفس بنفس الطريقة، طريقة سريعة لفهم الحالة المزاجية التي تمر بها هذه الشخصية. يعد هذا النوع من المعرفة مفيدًا في حالة ما تشعر كما لو أنك في علاقة وئام، لكن هناك شيئًا ما يعكر صفو هذه العلاقة. ابدأ في تقليد تنفس الشخصية الأخرى، إذا ما لاحظت أن تلك الشخصية تتنفس بسرعة ومن صدرها، حتى لو كانت تبدو هادئة ومطمئنة، يمكنك معرفة أن هناك -على الأرجح- بعض المخاوف التي تحاول إخفاءها عنك. هذا النوع من المعرفة لا يقدر بثمن في مواقف كثيرة. يتمثل أفضل شيء في عدم حاجتك إلى تذكر أي من الأمزجة ينتمي لأي نوع من التنفس. فبمجرد تنفسك بنفس طريقة الشخصية الأخرى، ستشعر بنفسك بهذا المزاج، الذي يتمثل في القلق في هذه الحالة، وهكذا تعرف بالضبط الحالة العاطفية التي تعيشها.

تمرين العناق

إذا ما كنت تعرف شخصًا يمكنك عناقه من دون أن تكون مطالبًا بشرح أن هذا جزء من تمرين عن بناء علاقة، قد يكون هذا الشخص شريكك في البيت، بإمكانك عناق ذلك الشخص بطريقة تجعل تنفسه واضحًا جدًّا بالنسبة لك. ابدأ بملاحظة الاختلاف الشاسع بين تنفسكما بعضكما مع بعض في تزامن، وتنفسكما معًا من دون تزامن. قلد تنفس الشخصية الأخرى لدقيقة أو ما نحو ذلك. ثم غير بحرص سرعة تنفسك. إذا ما قلدتك الشخصية الأخرى في التغيير الذي قمت به من دون وعي، تكون قد بنيت علاقة باستخدام تنفسك.

يقترح خبيرا التنويم المغناطيسي مارتن نيريب وإيان هارلينج محاولة القيام بذلك من دون التدثر بأي ملابس. إذا كنت محظوظًا بقدر كافٍ لتجد شخصية يمكنك معانقتها عاريًا (أقترح أن تكون هذه الشخصية معروفة لك)، أثناء النوم، مثلًا، يتعين عليك محاولة التنفس معها بتزامن ومن دون تزامن في تلك الأوضاع. ستشعر باختلاف واضح جدًّا ومحسوس بين ما يمثل من ناحية ارتباطًا كليًّا، وما يمثل من ناحية أخرى شعورًا غير مريح بالاغتراب عن الشخصية القريبة منك.

الأرنب المنشط ENERGIZER BUNNY مقابل القط جارفيلد GARFIELD THE CAT

انتبهوا لمستويات الطاقة

فلنبتعد قليلًا، ونتحلى برؤية أكثر كلية للشخصية التي تحاول الدخول معها في علاقة وئام. تحتاج بالطبع إلى أن تكون قادرًا على ملاحظة حالة هذه الشخصية من زاوية الحالة العاطفية ومستويات الطاقة.

سأعلمك فيما بعد في هذا الكتاب تمييز الحالات العاطفية المختلفة، بتفاصيل أكثر بكثير مما يعد ممكنًا بناءً على التنفس فقط. مع ذلك فأفضل طريقة لتحديد مستويات الطاقة لدي شخصية ما، يتمثل في ملاحظة وضعية الجسد والتنفس، واستخدام معرفتك السابقة بالشخصية محل الاستطلاع.

ينسحب قليلًا بعض الناس قبل موعد الغداء. يذهبون إلى العمل في الصباح، يغمغمون بشيء يشبه "المطالع الغنائية" ويغوصون في مقاعدهم. يحملون لافتة غير مرئية "لا تزعجني" حتى الحادية عشرة أو ما نحو ذلك، وليس حتى بعد الغداء، أو كوب قهوتهم الخامس، أن يفتحوا فعليًا عيونهم ويزحفوا خارج قوقعاتهم. لا يعني هذا أن عملهم أقل جودة بأي شكل من الأشكال. يعني فقط هذا أن الجوانب الاجتماعية لوجودهم تحتاج إلى فترة أطول لتعشق في التروس. نادرًا ما يكون لدى هؤلاء الناس إيقاع جسدي معين سريع، حتى بعد خمسة أكواب من القهوة (كل ما يحدثه ذلك أنه يجعلهم شديدي الهياج). يشبهون القط جارفيلد Garfield the cat. نكون جميعًا في هذا المزاج من وقت لآخر، لكن بالنسبة لبعضنا يكون ذلك بشكل أكبر حالة دائمة.

بالطبع يكون لدينا بعد ذلك المناقضون لهم: الناس المشعون طاقة، وعزمًا، والمثابرون بشكل دائم. يجرون كل صباح ستة أميال وصولًا إلى محل عملهم، ينقضون على مكاتبهم بابتسامة عريضة، وذلك قبل أن يصل أي إنسان بنصف ساعة، ولا يفوتون أبدًا وقت غدائهم دون تجريب أو اكتشاف شيء ما. ويجرون في نهاية اليوم الطريق كله في

عودتهم إلى بيتهم.

كان لي يومًا ما زميل على هذه الشاكلة. كان -أو لا يزال بالأحرى- أبًا لسبعة. كانت الساعة التي يمضيها يوميًّا بمفرده في المكتب –بعدما يكون قد وصل إلى المكتب عدوًا أو بالدراجة– يقضيها في مراجعة شرائط الفيديو العائلية التي يصورها في العطلة الأسبوعية، بما يتضمنه ذلك من مراجعة لقوائم ديفيديهات DVD menus، وتسجيلات صوتية إضافية. لم يكن يشبه في شيء جارفيلد Garfield، كان أكثر من نمط الأرنب لمنشط Energizer Bunny.

يمكن أن يواجه جارفيلد Garfield والأرنب المنشط Energizer Bunny صعوبة في التعايش.

يمكنك أن تكون واحدًا من الناس الذين يظهرون في عملهم مشعين بالطاقة. إذا ما قابلت زميلًا خاملًا وانطوائيًّا، يحدث أن تكون في حاجة ماسة إلى تصديقه على مشروع، ربما يكون من الجيد أن تهدئ من معدل نشاطك قليلًا. حاول ألا تكون متحمسًا جدًّا من أجل كلاكما، في البداية على أقل تقدير. إذا ما حضرت بفرح صاخب، مرحًا، من الصالة الرياضية، ساكبًا مسحوقًا بروتينيًّا في جميع أنحاء مربع الرؤية الخاص به، تكون قد ضمنت الرفض في الغالب. يسير الأمر في الاتجاه الآخر أيضًا. إذا ما كنت واحدًا من أولئك الأشخاص البطيئين، المتحفظين، ربما يكون بإمكانك استخدام طريقة لتتقد اشتعالًا. من المرجح أن يكون فتورك مزعجًا بعض الشيء للناس الأكثر نشاطًا المحيطين بك. يوجد لسوء الحظ طريقة سهلة لفعل ذلك!

تمرين الطاقة

هل تتذكر كيف استخدمت اللغة الجسدية لإحداث تغيير إيجابي في صديقتك عندما كانت مكتئبة؟ إنها أتت بثمارها بسبب ارتباط حالاتنا البدنية والعقلية. يمكنك استخدام نفس المبدأ لتغيير مزاجك الشخصي أو مستوى نشاطك. تبدأ ببساطة الحركة كما لو كنت أكثر نشاطًا أو سعادة. تخيل شكل وجهك في هذه الحالة، كيف يمكنك أن تجلس، ناصبًا أو محركًا جسدك إذا ما كان لديك الكثير من الطاقة عما لديك في التو. قد تشعر في البداية بالغرابة بعض الشيء، لكنك ستلاحظ بسرعة أنك فعليًا أكثر نشاطًا وإيجابية عما كنته قبل ذلك مباشرة. دع التفاعلات الجسدية التي يمكنك توجيهها، وما تفعله بعضلاتك وحركتك، تنشط العمليات التي تجري في عقلك. اصطنعها حتى تقوم بها جوهريًا.

أو كما صاغ الأمر عالم النفس الشهير وليم جيمس في مطلع القرن الماضي: "يبدو أن الفعل يلي الشعور، لكن فعليًا يسير الفعل والشعور معًا؛ وبتعديل الفعل، الذي يقع أكثر تحت السيطرة المباشرة للإرادة، يمكننا بشكل غير مباشر تعديل الشعور غير المعدل".

ومن ثم الطريقة المثلى لجعل نفسك سعيدًا عندما لا تكون كذلك، يتمثل في الجلوس كما لو أنك لا تعبأ بشيء في العالم، انظر حولك بوجه باسم، وتحرك وتحدث كما لو كنت سعيدًا!



ليس صعبًا اكتشاف مستويات الطاقة. إنها بالأكثر مسألة شعور مشترك أكثر من تحليل مفصل في سبيل تكييف أدواتك التواصلية، حتى لو أن النتائج ستكون هي نفسها بالطبع. تذكر ما كنت قد علمته لك عن الملاحظة والتقليد وبناء العلاقة. هل تعد الثامنة صباحًا الوقت المناسب حقًّا لإظهار شخص ما تقريرك الرائع المتخم بالأفكار الجيدة؟ هل بإمكانك تعيين موعد للمقابلة لما بعد الغداء، عندما تعرف أن الشخص الآخر سيكون أكثر تقبلًا لمقترحاتك؟ إذا كان ذلك لن يؤتي ثماره، فأنت مطالب بأن تحرص على تقديم نفسك بطريقة تتطابق بشكل جيد مع الطريقة التي يتوسمها الشخص الآخر. إذا لم تفعل قد تواجه مقاومة شديدة. ليس لأن أفكارك ليست جيدة، ولكن لأن مستويات طاقتك ليست متطابقة على النحو الأمثل مع مستويات الشخص الذي تتحدث إليه.

قلها كما تعنيها

كن متناسقًا في كلماتك وأعمالك

عندما نتواصل مع شخص ما، نحدث حالات شعورية مختلفة في ذلك الشخص، سواء أردنا ذلك أم لا. يمكن أن يحدث ذلك عمدًا، مثلما يحدث عندما نخبر شخصًا ما عن شيء لجعله سعيدًا أو غاضبًا أو مباغتًا. قد تكون التعبيرات التي نريد استجابة شعورية لها كما يلي:

"هل سمعت بما حدث؟".

"لا يمكنني تحمل آدم ساندلر!".

"أنا أحبك".

يمكن أيضًا أن يحدث ذلك عن غيرعمد، مثلما يبدأ ما نقوله سلسلة من الارتباطات العاطفية في الشخص الذي نتحدث إليه، دون حتى معرفتنا بها. "كيف تجري الأمور؟" هي عبارة نقولها في الغالب دون غرض يتعدى تقدير الشخص الآخر. لكن إذا كانت الأمور سيئة بقدر كبير، فحتى سؤال بريء مثل هذا يمكن أن يتسبب في انفجار شخص ما في البكاء.

نغير أيضًا من الحالات الشعورية للناس بإظهار -ومن ثم إسقاط- مشاعرنا. إذا كنا سعداء، يميل الناس المحيطون بنا إلى أن يكونوا في ابتهاج عظيم. إذا كنا مكتئبين، يكونون كذلك، حتى عندما لا نقول شيئًا. نطلب عمدًا حتى في أغلب الأحيان من الناس الدخول في حالات شعورية مختلفة:

"ابتهج!"

"اهدأ!"

لنجعلهم يدركون ما نعنيه، ولنبدو أنه يعول علينا، نكون مطالبين بإسقاط الشعور الذي نطلبه حينما نقول الأشياء التي على هذه الشاكلة. إذا أردت تهدئة شخص ما، تتمثل الطريقة الخطأ لفعل ذلك في القبض على كتفيه وهزه، والصراخ في وجهه "اهدأ". إذا ما أردت أن يهدأ أحدهم، فمن الضروري أن تكون هادئًا. كوني ولي أمر، أعي جيدًا إلى أي مدى يمكن لهذا أن يكون صعبًا بشكل لا يصدق في بعض الأوقات. لكن هذا ضروري مع ذلك. لتدخل الشخص الذي تتحدث معه في الحالة الشعورية التي تتوسم أن يكون فيها، فأنت مطالب بتجسيدها وإظهار ما تعنيه. يستحسن بك التثاؤب وأنت تسأل "هل أنت متعب أيضًا؟" عن قول ذلك وأنت تقوم بتمريناتك البدنية المعتادة، على الأقل إذا كنت تريد تعميم الشعور بالإرهاق.

إذا كنت تريد أن تهدئ شخصًا ما، فأنت مطالب بأن تشع سكينة. لا تتحدث بصوت عالٍ جدًا، تحاشَ التململ بعصبية، وتأكد من أنك تتنفس بعمق، لا من أعلى صدرك. إذا ما أردت أن تشعر شخصًا ما بالثقة، لا يمكنك الحديث فقط عن الثقة بالنفس، عليك أن تسلك كالواثق في نفسه. تقدم بقيامك بذلك، إيحاء واضحًا جدًا، أي اقتراح أو توجيه معطى للبدء في عمليات بالعقل الباطن للشخص الآخر (سيكون هناك المزيد حول هذه الأدوات الذكية فيما بعد). إن الأمر لا يدور حول إظهار ما تعنيه فقط، فأنت تجعلهم يدركون ما تتحدث عنه بطريقة مباشرة ومؤثرة، وتظهر لهم أنه ليس بالأمر العسير أن يصلوا إلى تلك الحالة المرجوة. أنت تخلق -ببناء إدراك شعوري- أيضًا اختبارًا حميميًا

وشخصيًّا لنفس الشعور في الشخص الذي تتواصل معه. يعني الحديث عن شيء يمكن الانتساب إليه على المستوى الظاهري والتحليلي، لكن إدراكه على نحو مؤثر يعد خبرة داخلية وشخصية. تعد دائمًا الخبرات الداخلية الأقوى. فكر فقط في الفارق بين الحديث عن عناق محب كمقابل للفوز بواحد منه. أي منهما ستفضل؟

إذا ما كان هناك انفصال بين القول، وما ينقل بلغة الجسد ونبرة الصوت، ستعطى الأولوية للرسالة الصامتة. إذا كان أحدهم يصرخ فيك لتهدأ، تنقل إليك رسالتان مؤثرتان مختلفتان: الرسالة الخارجية (بالكلمات) والرسالة الداخلية (بالخبرة). أيًّا منهما ستتبع؟ هل حالة مثل هذه تجعلك تهدأ، أم أنها تعبئك غضبًا؟ لست في حاجة لكي تكون خبيرًا في قراءة العقل حتى تدرك أن الحالة الأخيرة هي الإجابة الصحيحة.

رأي آيكيدو

الفن الراقي للتوافق مع الناس

يعد التوافق أداة قوية أخرى لبناء العلاقات. أعرف أن الأمر يبدو وكأنه يمكن أن يحققه التمرين، لكني أعني ذلك. ها هي كيفية إمكانك القيام بذلك: حاول أن تجد ميلًا أو رأيًا يحمل لواءه الشخص الآخر الذي أنت مستعد للاتفاق معه. هذا هام للغاية إذا كنت تنوي محاولة حمل هذا الشخص على تغيير رأيه حول شيء ما فيما بعد. إذا كنت ترنو إلى إعلام الآخرين بالكيفية التي تكون عليها حقيقة الأمور، فأنت تخاطر بملاقاة مقاومة إذا أخبرت الشخصية الأخرى بأنها مخطئة. ستدخل الشخصية الأخرى في مزاج دفاعي، بدلًا من الإصغاء لك. أسوأ شيء يمكنك القيام به، إذا كنت ترغب في إقناع شخصية ما بتبني أفكارك هو أن تواجهها بشكل مباشر. تدور كلية علاقة الوئام حول جعل الشخصية التي تتواصل معها تدرك أنك تتفهمها، وأنك مثلها تمامًا. يسري ذلك على الآراء أيضًا.

بالطبع، لايتعين عليك القيام بذلك إلى الدرجة التي تكون مطالبًا فيها بخيانة قيمك ومبادئك الخاصة. مع ذلك، هناك دائمًا شيء ما تتفق عليه. إذا قابلت شخصية ما في

تفاوض حيث تعارض مواقفك بشكل تام، ربما يكون كلاكما تحبان القوارب أو الجزء الثالث من لعبة ويتشر الثالث Witcher III. حتى لو كنت تعتقد أن الشخصية تسيء تمامًا فهم المسألة محل النقاش، أو أنها لا تفكر فيها ببساطة، يمكنك مع ذلك دائمًا الاتفاق أنك لو كنت مكانها (ذلك لو كنت قد أسأت فهم كل شيء أيضًا، لكنك بالطبع لا تقول أبدًا ذلك)، فإنك كنت ستشعر نفس شعورها. حتى لو كنت تتعامل مع محتال حقيقي، فإن العبارة كنت سأفعل نفس الشيء لو كنت مكانك تبقى في محلها. يمكن للعبارة البسيطة "لو كنت مكانك، كنت سأتفاعل بنفس الطريقة بالضبط" أن تصنع المعجزات فيما يتعلق بعلاقتك. إذا فكرت فيها، سيكون من الواضح حقيقة أنك لو كنت الشخصية الأخرى، ستقوم بما تقوم به. لكن ذلك ليس ما يتم تلقي به هذه الكلمات؛ فنستقبل بالأحرى ذلك كبينة على أن شخصية ما تتفهمنا.

يعد البدء من إيجاد شيء نتفق عليه، من نفس نوعية المبدأ الذي قد تستخدمه في فن آيكيدو[6] Aikido للدفاع عن النفس. إذا حاولت اعتراض مسار آراء الشخص الآخر بالقول "إنك مخطئ" ستبدأ في مباراة مصارعة فكرية ستنتهي بك منهكًا ومن دون جدوى لكلاكما. عوضًا عن اعتراض المسار التفاوضي، تقف بقولك "أشعر بنفس شعورك"، تاليًا للشخصية التي تتفاوض معها. ويمكن الآن استخدام طاقة الشخصية الأخرى التي ستكون قد بذلت كل جهودك في احتوائها، لدفعكما على حد سواء في اتجاه وجهة مختلفة. تتخذ موقف التابع، بدلًا من القيام بدور الحائل. لن تمانع تمامًا الشخصية التي تتحدث معها، طالما أنكما تعملان معًا فجأة الآن على الوصول إلى هدف مشترك بدلًا من الصراع لتحديد من على صواب. أنت في علاقة توافق. أنت في نفس الموقف، وتتشارك في نفس الإدراك. يدور تمامًا الآيكيدو حول عدم اعتراض مسار قوة دفع خصمك، واستخدامها عوضًا عن ذلك في الإطاحة به إذا كان هذا ضروريًا.

6- الآيكيدو هو فن من الفنون القتالية الحديثة التي نشأت في القرن العشرين، أسسه المعلم موريهه أويشيبا، والذي يعتبر خلاصة دراساته لفنون الدفاع عن النفس. (الناشر)

يجري إلى حد كبير، وربما كليًا، تشكيل واقعنا بواسطة أفكارنا عما هو حقيقي. وبالتالي يعني التلاعب بمعتقدات شخصية ما، التأثير في واقعها. لقد كان السياسيون المهرة واعين بهذا لزمن طويل. عندما تكون معارضًا، يكون من الأفضل أن تبدأ بالتوافق مع الرأي الأكثر شعبية قبل صياغة التغييرات التي تريد إضفاءها على الواقع سعيًا للأفضل. يجري في مسرحية شيكسبير "يوليوس قيصر" اتهام بروتس الرجل الذي كان من أقرب المقربين إلى الديكتاتور الروماني باغتيال قيصر، الجريمة المذنب بارتكابها. لكن في جنازة قيصر، أدلى بروتس بكلام متقد أقنع الناس بأنه قد قام حقيقة بعمل طيب. لا يهم إلى أي مدى أحب بروتس قيصر، فقد أدرك أن قيادة قيصر المخادعة كانت تقودهم إلى الدمار. فقرر بالرغم من إدراكه العواقب بالنسبة لشخصه، أن هذا كان الحل الوحيد. كان مدفوعًا في جريمته الشنيعة بعشقه لروما، وليس بأي كراهية لقيصر.

لا تجد مفرًا ببساطة من الوقوع في حب شاب مثل بروتس، ومن ثم كان الناس مهيئين للغفران له. مع ذلك كان ينتظر مارك أنتوني في جناح المحكمة، وكان لديه أيضًا حديث معد للجنازة. كان يرغب في أن تتم إدانة بروتس بالقتل، وبالتالي اختار أن يكون المتحدث الأخير، معطيًا لنفسه فرصة الاستماع إلى ما قاله أولًا بروتس. بدأ مارك أنتوني حديثه عندما جاء دوره ببيان باعث على الدهشة: إنه يتفق مع كل شخص، مثنيًا على بروتس كونه مفخرة. بمجرد أن أوضح أنتوني لكل شخص أنه يتفق مع الجميع، أصبح المسرح مهيأ لخطابه. استخدم أنتوني خلال حديثه محاججات مؤثرة ذكية لحمل المستمعين إليه على الانتهاء إلى أن الاغتيال لم يكن له ما يبرره، وإن القاتل يتعين أن ينال جزاءه. إذا كان قد بدأ بقول ذلك، رأيه الحقيقي في القضية، لما كان سيستمع إليه أي شخص. ومن ثم عوضًا عن اعتراض المسار، والتحول إلى حائل، بدأ بالاتفاق، لكي يكون قادرًا على اتخاذ دور التابع. يجب أن يقلد مارك أنتوني الحزام الأسود في فن الآيكيدو الفكري. ويتعين أن يكون شيكسبير الذي كتب كل العمل بمهارات خطابية بهذا المستوى، قد دخل مجال السياسة.

بإيجاز: لا يتعين عليك خيانة قيمك ومبادئك الخاصة عندما تستخدم فن الآيكيدو الفكري. لا يتعين عليك الكذب أيضًا. يتعين أن تبني كل علاقة وئام على الإخلاص. لا يشكل في بعض الأحيان إيجاد آراء أو قيم مشتركة أي مشكلة، لكن هناك حالات يكون فيها الأمر أكثر صعوبة بكثير. في المفاوضات والجدالات، يفترض بالأطراف المختلفة اعتناق آراء مختلفة.

إذا كنت تتلقى معارضة قوية في مسألة محل جدل أو تفاوض، فيمكن أن تكون فكرة جيدة أن تجد مسألة أخرى من الممكن أن تحظى فيها بأرضية مشتركة. إذا كان لا يمكنك إيجاد أي قيم مشتركة على الإطلاق، الأمر الذي يمكن أن يحدث إذا كنت في محاججة مع شخصية ما ترتدي قبعة من رقائق القصدير، يمكنك أن تقول دائمًا: "إذا كنت في محلك، كنت سأشعر بالضبط بما تشعر به. سأكون منزعجًا من عمليات الإرسال اللاسلكي التي يرسلونها لأسناني أيضًا". هذا صحيح تمامًا على نحو طبيعي. إذا كنت الشخصية الأخرى، ستشعر بالطبع على نفس النحو.

إذا اقتحمت شخصية ما الغرفة بسحابة من الغضب فوقها، فقبضت على كفيها وضربت بقبضتها بقوة على الطاولة وأخذت تصرخ: "هذا ليس مقبولًا!"، فإن أفضل شيء تقوم به هو أن تنهض، وتكف عما تقوم به مهما كان، وأن تصرخ بصوت عالٍ: "أوافقك! أتفهم تمامًا لماذا ترى أنه غير مقبول! لو كنت محلك، كنت سأرى الأمر كذلك!"، هذا هو، استخدام فن الآيكيدو الفكري، في الوقت نفسه الذي تقلد فيه لغة جسدها، نبرة صوتها، ومستوى طاقتها. وتكمل بعدما تخفض من جهورية صوتك وإيقاعه بعض الشيء، وربما حتى الجلوس على حافة الطاولة قائلًا: "لكن هل تعرف ماذا؟ أعتقد أن هناك طريقة نستطيع بها حل هذه المسألة". فتبدأ في التقدم، نحو النهج غير المطروق أو الفكرة الجديدة التي لديك وتعرف أنها قد تغير من فكرتهم عن الوضع. وبعيدًا عن إرساء أساس متين لحل المشكلة معًا، هناك طريقة عظيمة لإطفاء نار الغضب السريع. تبحث الشخصية الغاضبة عن مقاومة ونزال، وتريد شخصًا ما يعترض طريقها لتوجه غضبها إليه. وبالتأكيد على غضبها، والادعاء بحقها في الاهتياج، والاتفاق معها، يمكنك

كبح غضبها بسرعة.

يتمثل هدفك كما هي الحال دائمًا في علاقة الوئام، لجعل الشخصية الأخرى تدرك تفهمك لها. ذلك أنك تشعر مثلها، وأنك مثلها. ستكون الشخصية الأخرى بهذه الطريقة راغبة أكثر بكثير في الإنصات إلى اقتراحاتك. إذ تبدو أنك في نفس المربع الذي تقف فيه الشخصية الأخرى، ستبذل مجهودًا أكبر لرؤية قيمة أفكارك، بما أن ذلك يمثل طريقًا للبقاء في العلاقة التوافقية. إذا كنت محلك، كان سينتابني نفس الشعوربالضبط. لا يوجد شيء في ذلك.

فن الكونج فو الفكري: نمط (و) المطاطئة، و(لكن) الخفية

الربط بين اقتراحات مختلفة

يمثل استخدام الكلمة "و" عوضًا عن "لكن" آلية بسيطة للتوافق على ما يبدو، وحمل الناس على التعاون بتحاجج مشكوك فيه. تشير الكلمة "لكن" إلى التحفظ، بينما "و" تربط العبارات والاقتراحات معًا. تتسم وظيفة الربط التي تقوم بها "و" بأنها قوية جدًّا، حتى إنها لا تجعل هناك اختلافًا إذا ما ناقض فعليًّا الاقتراحين المتصلين بعضهما ببعض. فقد أدرك السياسيون المحنكون كيفية استخدام روابط "و". قارن الموقفين الآتيين، حيث يبدأ السياسي سويفت بإحراز بعض النقاط السريعة بالحديث عن شيء يعتبره كل إنسان هامًّا.

الموقف الأول

سويفت Swift: "نريد تحسين الرعاية الصحية، ومن ثم لا بد لنا من رفع معدلات الضرائب".

جاجا Gaga: "نريد تحسين الرعاية الصحية أيضًا، لكننا نريد تخفيض الضرائب".

الموقف الثاني

سويفت Swift: "نريد تحسين الرعاية الصحية، ومن ثم لا بد لنا من رفع معدلات الضرائب".

جاجا Gaga: "أتفق معك، من الضروري تحسين الرعاية الصحية، وهذا هو السبب في أننا نريد تخفيض الضرائب".

تضع جاجا نفسها على الجانب الآخر من السياج في الجدال الأول باستخدامها الكلمة "لكن"، التي تعني أنها تعارض سويفت. تفقد جاجا العديد من الأصوات بقيامها بذلك. ستحرز جاجا في الجدال الثاني نفس النقاط السهلة التي أحرزها سويفت، على الرغم من عدم تغييرها لرسالتها، وبقائها معارضه لرسالته! تضفي "و" على كل الافتراضات سمة سببية تقريبًا، حيث يرى ما يلي بعدها كعاقبة قريبة لا مفر منها لما يسبقها مهما كان. التحفظ المعبر عنه بـ"لكن" له تأثير نقيض.

كيف تخلق زملاء القلم؟

علاقة بالبريد الإلكتروني

ستنطبق نفس المبادئ التي ستستخدمها في مقابلة شخصية أو مكالمة تليفونية على الرسائل المكتوبة، الأكثر أهمية في حياة الناس بفضل التقنيات الجديدة كالبريد الإلكتروني، والرسائل والمحادثات النصية. على الرغم مما قد تعتقد، يمكنك محاولة تقليد "نبرة كلام" شخصية ما حتى في الكتابة. هل الشخصية في الطرف الآخر جادة أم رعناء؟ هل تكتب جملًا طويلة أم قصيرة؟ لغتها فصحى أم عامية؟ تكتب فقرات قصيرة عديدة أم فقرة واحدة طويلة؟ ماذا عن الاستخدامات اللغوية الشخصية، مثل المصطلحات الفئوية أو التعبيرات الأجنبية؟ هل يمكنك تمييز أي كلمات لاواعية؟ ماذا عن الآراء الخفية؟ أوجد نمط التعبير الذي تستخدمه الشخصية الأخرى، وتكيف له بقدر ما تستطيع. إذا ما حصلت على هذه الرسالة الإلكترونية:

يا هلا... ماذا عن تأكيد موعدنا الجمعة... هل لا يزال ساريًا؟ / سا

لا يتعين عليك الرد على هذا النحو:

مرحبًا ساموس!

لقد تدارست الأمر، وخلصت إلى أن أكثر الحلول فاعلية سيكون بتحديد موعد المقابلة بعد الظهر بدلًا من ذلك. من فضلك خذ وقتك، وعاود مراسلتي، للتثبت سواء ذلك سيكون مناسبًا لجدول مواعيدك الحالي أم لا.

مع أطيب تحياتي

هنريك فيكسيوس

سيكون الرد الأكثر ملاءمة:

مرحبًا.. الجمعة بعد الظهر بدلًا من ذلك أفضل؟

هـ ف

يكون هذا هامًا بوجه خاص في حالات التواصل عبر البريد الإلكتروني. لم يقم البريد الإلكتروني كما توقع ذات يوم الناس باستبدال الرسالة المكتوبة. على الأقل ليس من حيث الكيفية التي نستخدمها بها للتواصل. لقد استبدل بالأحرى المكالمة الهاتفية. عندما نرسل الرسائل الإلكترونية، نعبر عن أنفسنا بطرق قريبة جدًّا من الطرق التي نتحدث بها. تكمن المسألة في أن الحديث يعتمد تمامًا على استخدامنا لصوتنا ووجهنا (أو حتى جسمنا) لخلق إحساس ملائم. نحتاج إلى نبرة صوت، وإيقاع، وتجويد مرتفع أو خفيض في نهاية الجمل، وتأكيدات مستخدمين فيها حاجبينا، وحركات الرأس وما إلى ذلك، لنكون قادرين فعليًّا على فك شفرة ما يقال لنا. (سيكون هناك المزيد عن استخدام تعبيرات الوجه لتأكيد الكلمات فيما بعد). لكن في الرسالة الإلكترونية، لا شيء من هذه الأشياء يكون متوفرًا. نستخدم الكلمات بنفس الطريقة التي نستخدمها بها عندما

نتحدث، لكن من دون البنية التي نحتاج إلى وضعها فيها لنفهمها بشكل ملائم. هذا هو السبب الذي ابتدعت من أجله الرسوم التعبيرية emojis بالإضافة إلى الاختصارات الغريبة strange acronyms مثل rotfl*، *s*، imho، lol* (في حالة أنك لا تعرف، فإن هذه الإختصارات تعني "يضحك بصوت عالٍ"، "حسب رأيي المتواضع"، "يبتسم"، "يتدحرج على الأرض من الضحك"، على التوالي) وهكذا، للتأكد من عدم أخذ الناس لمزحة على محمل الجد، أو تفكيرهم أننا نحاول التفاخر. يصبح استخدام ذات الكلمات، والعبارات، والأوصاف التي تستخدمها الشخصية الأخرى أمرًا حيويًا، بما أنها ليست فقط طريقة لبناء علاقة، لكنها تخلق أيضًا مستوى ما من الفهم.

طريق مختصر قديم

جعل الناس يتكلمون عن أنفسهم

تعد الحقيقة المتمثلة في أن الشيء الذي يريد كل إنسان التحدث عنه أكثر من غيره هو نفسه، كتلة ذهبية من الحكمة. كتب مبكرًا في العام 1936م الخبير القديم في العلاقات ديل كارنيجي أنه إذا كنت تريد من الناس الاعتقاد بأنك محادث رائع، فإن كل ما تحتاج إليه هو حملهم على الحديث عن أنفسهم. يمكنك بعد ذلك أن تجلس هناك فقط، مومئًا برأسك ومشيعًا لجلبة مشجعة في بعض الأحيان!

يعد أيضًا بطبيعة الحال حمل شخصية ما على الحديث عن نفسها، طريقة جيدة لإدخالها في حالة لا تهتم فيها عن وعي بما أنت تقوم به، كما ذكرنا فيما سبق. إنها فكرة جيدة بالنسبة للمواقف التي قد تحب أن تمارس فيها تقليد لغة الجسد. لكن الأهم من ذلك كله، أن حمل الناس على الحديث عن أنفسهم يمثل طريقًا مختصرًا سريعًا إلى علاقة طيبة.

وضعها في محل الاختبار

الاطمئنان إلى أنك في علاقة توافقية مع شخص ما

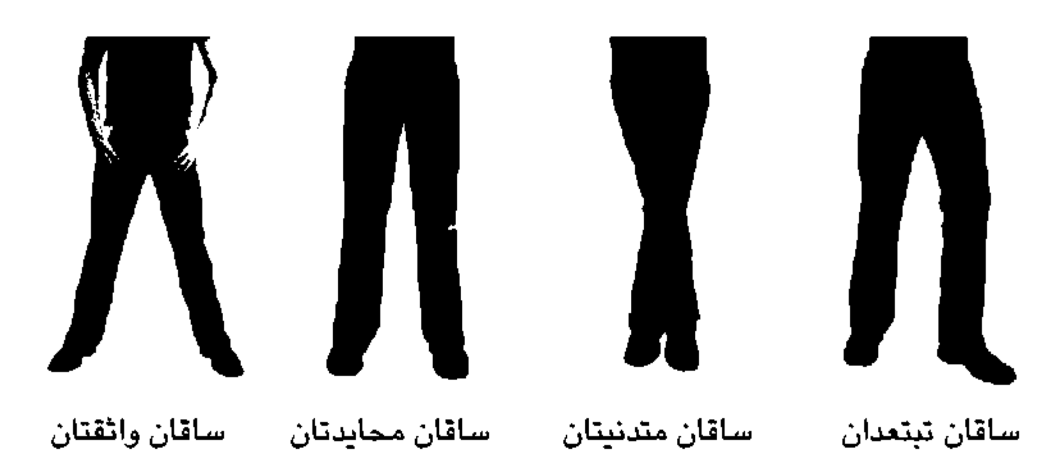
هناك طرق مختلفة للاطمئنان إلى أنك في علاقة توافقية مع شخصية ما. يتمثل واحد من الأسباب لبناء علاقة توافقية مع شخصية ما في جعلك قادرًا على قيادتها، إذًا فلماذا لا تبدأ بالتحقق إذا ما كان يمكنك فعل ذلك؟ اصنع تغييرًا في لغة جسدك، أو إيقاع حديثك، وتحقق إذا ما كانت الشخصية الأخرى تتبع أثرك. إذا ما كانت الشخصية الأخرى تقلدك، فإنها ستقوم بنفس التغيير بنفسها. عندما تكون في علاقة توافقية، ستتناوبان قيادة واتباع أثر بعضكما بعضًا. إذا ما كان الشخص الذي توطد علاقتك به لا يتبع أثرك عندما تحاول القيادة، فعليك أن تتراجع إلى اتباع الأثر وإعادة بناء العلاقة. تنتظر بعد ذلك فرصة جديدة لتبدأ في القيادة. تتضمن غالبية التفاعلات اتباعًا للأثر وقيادة دائمين، ذهابًا وإيابًا، حتى يتوافق كلا الطرفان، أو ينتهي الكلام.

أين يكمن تركيزهما؟

يعد رصد أين تركز الشخصية الأخرى اهتمامها، شيئًا جيدًا لتقوم به إذا ما كنت تريد الاطمئنان على أنك محل اهتمامها. أنت في حاجة إلى أن تكون الشخصية جالسة بشكل مريح، يفضل أن تكون قدماها على الأرض، أو بساق موضوعة على الأخرى، وبالتالي يتضح أنها ليست على وشك الشرود في مكان ما. إذا كنت واقفًا، يتعين أن تكون قدم الشخصية الأخرى موجهة نحوك مباشرة، لا يهم إذا ما كانت الساق موضوعة على الأخرى أم لا. الوضع الذي تنفرج فيه الساقان، وربما يكون أصبعا الإبهام مغروسين في جيبي البنطال، يكشف عن موقف الواثق. إنها وضعية مفتول العضلات، وهي الأكثر استخدامًا من قبل الرجال. شخصية ساقاها متوازيتان مع بعضها هي متبنية لموقف محايد تجاهك. يعني وضع الساق على الساق إما أن الشخصية تحتاج إلى الذهاب إلى الحمام أو أنها تشعر بأنها من دونك في المستوى. كل هذه المواضع المختلفة للساق،

تعني مع ذلك، أن الشخص مهيأ للاستماع إليك. تكمن الاختلافات الوحيدة في المكان الذي تضع فيه صاحبة الساق نفسها على السلم الاجتماعي بالمقارنة بك.

من جهة أخرى، تشير "وضعية راعي البقر"، بساق مثنية قليلًا وقدم تشير إلى أحد الجوانب إلى أن الشخصية تبتعد بالفعل عنك في عقلها.



ساقان تبتعدان　　ساقان متدنيتان　　ساقان محايدتان　　ساقان واثقتان

الصورة الأخيرة للحظة مجمدة من فن تاي شي[7] Tai Chi القتالي الصيني. لقد بدأت هذه الشخصية في تحويل ثقلها على قدم واحدة، وبدأت في الحركة وتجمدت في منتصف الطريق. لا تخلط ذلك بمجرد الوقوف على ساق واحدة في مقابل شخصية أخرى. نفعل غالبًا هذا، لكننا نبقي على مركز الثقل في الخلف. في هذه الحالة، يكون مركز الثقل قد تحرك إلى الأمام. لا تزال الفتاة واقفة في هذه اللحظة، لكن بمجرد أن يتم إنهاء الحركة، سيتم نقل مركز الجاذبية عبر الساق، وستتمدد الساق، وستكون الفتاة ابتعدت عن مكانها الأول. لا يعني هذا بالضرورة أن هذه الشخصية قد سئمت من مصاحبتك، حتى لو كان يمكن أن تعني هذا. إنها تعني فقط أنها قد بدأت في مكان ما في عقلها في التفكير فيما تقوم به بعد ذلك. ربما تكون مراعية لموعد لديها، أو أنها

7- هي إحدى الرياضات الروحية التي تطورت عن الفنون القتالية القديمة في أسيا. نشأت تاي تشي في الصين. والتاي تشي فن عسكري دفاعي صيني قديم مشابه لملاكمة الظل، وهو فن حربي قتالي قديم مشهور في الثقافة الصينية ويعود إلى ما يزيد على 2000 عام. وقد أصبح فنًا شعبيًا شائعًا يسمح بتقوية العضلات وزيادة ليونة المفاصل وتخفيف الضغط. ولم يعد يستعمل لمجابهة الأعداء. (الناشر)

قد لمحت شخصية أخرى يتعين عليها التحدث معها عندما تتاح لها الفرصة، وما إلى ذلك. ليس المهم إلى أي مدى تريد هذه الشخصية أن تستمر في الاستماع إليك، فلم تعد تملك انتباهها الكامل بعد، وبالتالي قد تفعل لها معروفًا وتنهي الكلام في أقرب وقت ممكن. مهما كان ما تفعله، فلا تحاول صياغة بعض النقاط الحاسمة والهامة وأنت تنهي الكلام، فمن المحتمل ألا تتذكرهم على أي حال. إذا كان لا يزال لديك أشياء هامة لم تتطرق إليها وتريد قولها، فمن الأفضل أن تحتفظ بها للمرة التالية التي ستلتقيا فيها، وبالتالي يتعين عليك إنهاء الأمور بسرعة وأن تحدد موعدًا لتلتقيا مرة أخرى.

لكي تكون مطمئنًا تمامًا إلى أن تركيزها منصب عليك، يمكنك أن ترغب في أن تكون الشخصية التي تتحدث إليها ناظرة إليك في عينيك، وغير شاخصة لما وراءك، أو لأذنك، أو فاحصة للغرفة بدقة بحثًا عن مخارج الطوارئ (المادية والنفسية على حد سواء). إذا ما كنت جالسًا، ستميل نحوك قليلًا أيضًا الشخصية المهتمة بالاستماع إليك.

انتبه إلى بؤبؤ العين

يمكنك أيضًا أن تنتبه إلى بؤبؤ عين الناس. قد يبدو صعبًا الاستمرار في تتبع أشياء مثل هذه، لكنها أسهل مما تظن. عندما يجذب اهتمامنا شيء ما، يتسع بؤبؤ العين. في دراسة، وجد خبيرا لغة الجسد باتريك وكاسيا ويزوفسكي، أن هذا الاتساع يتراوح معدله بين 5- 15%، مما يجعل ملاحظتك لتمييز ما إذا كان بؤبؤ عين شخصية ما قد نما أكبر أو صغر، أمرًا دقيقًا للغاية، لكن يظل واضحًا بدرجة كافية أن التغيير الفعلي نفسه سيكون ملحوظًا بوضوح. وبالتالي فإن ما تبحث عنه هو التغيير في بؤبؤ العين. يتأثر بالطبع أيضًا بؤبؤ العين بأشياء مثل النور والظلمة. في الأماكن المظلمة، نحتاج إلى نور أكثر لنتمكن من الرؤية، ومن ثم ينفتح بؤبؤ العين على نطاق أوسع. في الحقيقة أن كل ما يتطلبه اتساع بؤبؤ عين إحداهن، أن تكون مرتديًا لملابس داكنة عند الحديث إليها. وبالتالي لا يعني بالضرورة بؤبؤ العين الواسع أنك تحظى بعلاقة توافقية مع الشخصية التي تتحدث إليها، أو أن هذه الشخصية تجد اهتماما فيك. قد يكون مجرد رد فعل للإنارة، أو مؤشرًا على أنها تحلق في السماء كطائر الحدأة، على سبيل المثال. وبالتالي

ما تبحث عنه فعليًا هو التغييرات. إذا ما كنت ترى بؤبؤ عين إحداهن يتسع بينما تبقى الشروط المحيطية (مثل الإنارة) واحدة، فإن ذلك يعد إشارة على أنه أو أنها قد أصبحا أكثر اهتماما ومعنيين أكثر بما تتحدث عنه.

لا أعرف إذا ما كان ذلك صحيحًا أم لا، لكن هناك أكوام من الكتب وصفت كيف أن تاجرات اليشب في الصين القديمة بدأن في ارتداء نظارات عتمت بالسخام لإخفاء بؤبؤ عيونهن. طلب التقليد الخاص بهن المساومة على السعر عند شراء الأحجار الكريمة، وكان إذا ما لوحظ اهتمام المشترية الخاص بقطعة معينة من اليشب، ارتفع ثمنها بشكل صارخ.

هكذا حاول الناس السيطرة على سلوكهم بقدر إمكانهم، لكن الشيء الوحيد الذي فضح على الدوام سر المشتريات كان حجم بؤبؤ عيونهن. عندما اكتشف هذا، بدأت تاجرات اليشب الصيني في ارتداء نظارات معتمة. في زمن أقرب اكتشف لاعبو البوكر نفس الحيلة. شاهد في المرة التالية التي ترى فيها واحدة من البطولات الكبرى في التلفاز، كم من اللاعبين في النهائي يرتدون نظارات معتمة. بعض الكماليات الأخرى الشائعة هي الأوشحة والقبعات. بغض النظر عن مدى حسن إطلالتك كلاعب للبوكر، فإنك لا تزال عاجزًا عن السيطرة على جهازك العصبي التلقائي. شئت أم أبيت، سيتفاعل بؤبؤ العين –مع أشياء أخرى مثل نبضك وتعرقك– عندما تصبح متحمسًا أو تثار مشاعرك.

الشخصية المهتمة بؤبؤ عينها متسع، والشخصية التي تجد اهتمامًا فيك هي الشخصية التي ستجد بدورك اهتمامًا فيها. يسري الأمر دون القول بأننا نود من يشبهوننا، أليس كذلك؟ تعد في هذا السياق، التغييرات في حجم بؤبؤ العين إشارات قوية للغاية على أن عقلنا اللاواعي يتفاعل بشكل كبير. في تجربة شهيرة قام بها عالم النفس إيكهارد هيس، عرض على رجال صورتين متطابقتين لوجه امرأة، مع فارق وحيد هو تكبير بؤبؤ العين في إحداها. تم عرض هاتين الصورتين على مجموعة من الرجال الميالين للنساء، الذين سؤلوا فيما بعد عن أي صورة وجدوها الأكثر جاذبية. كان يعتقد دائمًا أن الصورة التي بها بؤبؤ أكبر، على أنها المظهرة للشخصية الأكثر جاذبية، من الصور التي لم يجرِ اللعب فيها، بالرغم من حقيقة أن الأشخاص الخاضعين للاختبار لم يتمكنوا من شرح السبب في تفكيرهم على هذا النحو، بادين وكأنهم عاجزون عن رؤية أي اختلاف بين

الصور. ليس بوعي على أقل تقدير. لكن المرأة التي لديها في واحدة من الصور بؤبؤ أوسع عكست اهتمامًا أكبر في الرجل الذي كان ينظر إليها عن النسخة التي تطابقها في الصورة الأخرى. وجعلها هذا أكثر جاذبية في أعين الأشخاص الخاضعين للاختبار.

يكمن بلا ريب الجمال في عين الناظر. وفي مدى العظمة التي نتخيل بها فرصنا.

تمرين بؤبؤ العين

ابدأ في الحديث إلى شخصية ما عن شيء ممل بشكل رهيب، مثل حقيقة أن ماكينة التصوير في مكتبك تعطلت. لاحظ حجم بؤبؤ العين في هذه المرحلة. يعد هذا الحجم الطبيعي، الذي تصنعه شروط الإضاءة. غيّر الآن الموضوع، وتحدث عن شيء تعرف أنه يهم كثيرًا هذه الشخصية: أطفالها، أقاربها. لاحظ الاتساع الواضح لبؤبؤ عينها الذي يحدث مع اهتمامها أكثر بالكلام. يماثل الأمر تمامًا رؤية عدسة كاميرا تنفتح.

متى لا تسري القاعدة؟

المواقف التي يجب عليك ألا تقلد فيها سلوك شخصية ما؟

هناك بطبيعة الحال بعض المواقف التي لا يجب فيها أن تتكيف مع سلوك شخصية ما. سأدفعك بقوة ألا تقلد أمورًا تظن أنها تضايق الشخصية الأخرى أو هي غير راضية عنها، مثل عرجة، أو إعاقة أخرى. لا يتعين أيضًا عليك عكس تلعثم شخصية ما في الكلام أو ضعف تنفسها بسبب إصابتها بالربو. يعي كثير من الناس الذين يتحدثون بلكنات محلية هذه الحقيقة، خاصة إذا ما كانوا قد ابتعدوا عن الإقليم الذي يتحدثون بلكنته. كونك خجولًا بعض الشيء من لكنتك ليس بالأمر الاستثنائي على الإطلاق، خاصة في المناطق المدنية الكبرى. يتعين لهذا السبب تجنب التحدث بلكنة إذا لن تقوم بطريقة أخرى بفعل ذلك. يتعين عليك بشكل عام تجنب أي نوع من السلوكيات العصبية الأخرى. وكما سبق أن قلت، لا يتعين عليك التوافق مع أشياء لا تتفق حقيقة بشأنها. لا تتجاهل مشاعرك الخاصة. هناك عادة العديد من الأشياء التي أنت مهيأ أكثر للتوافق بشأنها. عندما تختبر شخصية ما مشاعر سلبية قوية، مثل الغيظ أو الحزن، يتعين عليك تحاشي الشعور بالغيظ أو الحزن مثلها. لكن يتعين عليك أن تشعر بأنك حر في التلاؤم مع التزامك الخاص ومستويات طاقتك، لمساعدتك على الفهم الأفضل لحالتها وما تمر به، ومساعدتك على بناء علاقة توافقية.

أدلى خبير التنويم المغناطيسي ميلتون إتش إيريكسون بإفادة ذكية، تؤتي ثمارًا رائعة أيضًا بالنسبة للمواقف التي تحتاج فيها إلى علاقة توافقية، كما هي الحال مع الحياة في عمومها: عندما تقوم بشيء، فإذا كنت تلاحظ أنه لا يؤتي بثماره، توقف عنه مهما كان ذلك الذي تقوم به، وافعل شيئًا آخر. إذا لم تحصل على أي نتائج بتقليد لغة الجسد لشخصية ما، فإنه يتعين عليك القيام بشيء آخر. ابدأ في تقليد صوتها، أو آرائها. أو اتبع أنماط تفكيرها الفعلية (سنناقش كيفية القيام بذلك في الفصل التالي).

الأدوات التي قد أعطيت الآن لك تعد أكثر من وافية لبناء علاقة جيدة، لكن جميعها تتوقف على اتباع سلوك شخصية أخرى، دون معرفة ما تأثير هذا. لقد جرى إقناعنا إلى حد كبير برصد الآخرين من الخارج. سنشق طريقنا في الفصل التالي داخل عقولهم، لإدراك ما يفكر فيه فعليًا الآخرون، والكيفية التي نعرف بها ذلك.

عندما تقوم بفعل شيء ما، إذا كنت تلاحظ أنه لا يؤتي بثماره، توقف عنه مهما كان ذلك الذي تقوم به، وافعل شيئًا آخر

ميلتون إتش إيريكسون

إذا كنت تفكر في المواقف المختلفة في حياتك التي لم تحقق بها تقدمًا، ربما ستدرك أن السبب في أنك أصبحت عالقًا، كان يعود في المقام الأول إلى أنك تحاول بعناد نفس الحل الفاشل مرارًا وتكرارًا. تعد أبسط الحلول الأصعب في التوصل إليها.

الفصل الرابع

ستتمكن فيه من أكل ليمونة، والتمشية على الشاطئ، والحصول على فهم للكيفية التي تحدد بها انطباعاتنا الحسية أفكارنا وسلوكنا.

الأحاسيس والتفكير

كيف تتحدد أفكارنا بواسطة انطباعاتنا الحسية

لقد عرفت إلى حد كبير الكيفية التي تؤثر بها أفكارنا، وحالاتنا الشعورية والروحية فينا بدنيًّا، وأن العكس يصمد أيضًا في مواجهة التجربة. سنكون مطالبين في هذه المرحلة، بالرجوع إلى البداية، البداية الأولى تمامًا؛ لأننا في الحقيقة، بدأنا من مكان ما في المنتصف. إذا كنت في طريقك لتعلم قراءة الأفكار، أعتقد أنه يتعين علينا تمضية بعض الوقت في نقاش ماذا تكون فعليًّا الأفكار. لكن لا تقلق؛ لا تعد هذه المادة نظرية وأكاديمية بحتة. إنها تمامًا مثل كل شيء آخر في هذا الكتاب، شيء ما ستكون قادرًا بالتأكيد على استخدامه في الممارسة.

عندما نفكر، فإننا نشرع بشكل عام في واحدة من عمليتين مختلفتين. فإما أننا نتذكر، أي نعيد أفكارًا كانت لدينا من قبل، أو أننا نبني أفكارًا جديدة لم تكن لدينا من قبل.

في كلتا الحالتين، تلعب انطباعاتنا الحسية دورًا هامًّا في تفكيرنا. حواسنا السمعية، والبصرية، والشعورية، والتذوقية، والاستنشاقية، والتوازنية ليست ضرورية لقيادتنا في بيئتنا فقط، لكنها تستخدم أيضًا عندما نفكر في أمور ليست متعلقة بالمدخل الحسي المباشر الذي نستقبله. نستخدم ذكرياتنا الخاصة بانطباعات وخبرات حسية مختلفة في التفكير. إذا عدنا إلى الذاكرة، مثلًا عطلة استمتعنا بها، فإننا نقوم بذلك بواسطة تصور كيف بدت، متخيلين الأصوات التي سمعناها هناك، ربما حتى الروائح، وما شابه. عندما نتذكر نعيد خلق انطباعات حسية كانت لدينا من قبل. مع ذلك تعد الانطباعات الحسية هامة أيضًا لبناء أفكار جديدة. النص التالي مستوحى من التحريض التنويمي الكلاسيكي، تستخدم فيه تقنية حمل الخاضع للتنويم المغناطيسي، على إضفاء الطابع الذاتي الداخلي على عملياته الفكرية. اقرأ النص وحاول الغوص فيه بنفسك بقدر ما تستطيع (ولا تقلق، فلن يتم تنويمك مغناطيسيًّا!):

تصور أنك تسير على الشاطئ. أنت حافٍ، ويمكنك أن تتخيل الرمل يدخل إلى قدمك طالما تمشي. يحدث هذا في الغروب، وبالتالي الرمال لطيفة وباردة بين أصابع قدمك. تنخفض الشمس في السماء، وكلما واجهتها أشحت عنها بعينك. صوت تدفق الموج إلى الشاطئ ثم عودته إلى البحر هو الصوت الوحيد الذي يمكنك سماعه، ويصيح بشكل عرضي نورس لحظة انقضاضه على الماء. توقفت للحظة وأخذت نفسًا عميقًا. يمكنك شم رائحة الطحالب البحرية في الهواء. رأيت صدفة على الرمال، والتقطتها. تمسك بالصدفة في يدك، ماسحًا سطحها الخشن والأبيض بإبهامك. تضع الصدفة في جيبك وتبدأ في التمشية مرة أخرى. تبدأ الآن في سماع همهمة وضحك، وفي النور المنسل أمامك يمكنك رؤية الصور الظلية لناس يجلسون في مطعم خارجي. تبدأ في شم رائحة الطعام، وإدراك إلى أي مدى أنت جائع. يبدأ فمك يزبد وتسرع من خطوك مع ازدياد قوة الروائح والضجيج.

إذا غصت حقًّا في تلك القصة، ربما تسمع عمليًّا صوت قرع الأمواج، وتشعر بالرمال بين أصابع قدمك وتشم رائحة طحالب البحر. ربما حتى يزبد فمك في النهاية. كل هذا بالرغم من حقيقة أنك لم تكن قد مررت أبدًا بخبرة مثل تلك التي وصفتها. نظرًا لأنك لا يمكنك تذكرها، فلا بد من بنائها. لفهم القصة، اصنع أحجية للصور المقطوعة من قصاصات

ذكريات أخرى مثيلة. فقد حملت صدفة، وبالتالي تعرف كيف يبدو ذلك. تعرف رائحة طحالب البحر. لكن ربما لا تكون قد سرت أبدًا على الشاطئ لحظة الغروب، وليس لديك مثل هذه الذكرى المتاحة للاستخدام، وبالتالي خلقتها من صور كنت قد رأيتها، وقصص ناس أخرى، ومشاهد سينمائية، وانطباعات أخرى ساعدتك على إعادة خلق الخبرة. خلقت بهذه الطريقة خبرة جديدة في عقلك، التي أصبحت حقيقية تمامًا كما لو أنك كنت قد اختبرتها فعليًا. نستخدم دائمًا عندما نفكر، انطباعاتنا الحسية بهذه الطريقة. نقوم في بعض الأحيان بذلك في عقولنا، داخليًا، كما فعلت عندما طفت في تلك القصة الآن. في أحداث أخرى، نستخدم خارجيًا انطباعاتنا الحسية، كما نفعل عندما نعي العالم المحيط بنا. فننتقل بشكل مستمر بين استخدام حواسنا داخليًا (في عقولنا) وخارجيًا (عندما نختبر محيطنا). كلما نركز على ما تقوله لنا شخصية ما، أو محتويات نص نقرأه، نستخدم حواسنا داخليًا. على سبيل المثال، ليس لديك فكرة الآن عن الكيفية التي يبدو بها إصبع قدمك اليسرى الكبير.

هذا، حتى يتم تذكيرك به، وتلقائيًا تقوم بالتركيز، خارجيًا للتأكد من أنه الإصبع الكبير؟ أتذكر، أن لدي واحدًا من أولئك!

لا يميز عقلنا بشكل جيد بين الاستخدام الداخلي والخارجي لحواسنا، ونفس أقسام العقل تقريبًا، يتم تنشيطها في كلتا الحالتين.

تمرين حمضي أو هلوسة رخيصة

تصور حملك ليمونة مقشرة. استشعر وزنها ولدانتها في يدك. إنها لزجة بعض الشيء بسبب عصيرها. يمكنك شم الرائحة القوية للعصير. والآن تخيل أنك أخذت قضمة جيدة من أحد نصفي الليمونة. تخيل عصير الليمون الحمضي يملأ فمك، ويسيل من حلقك.

إذا ما تخيلت جيدًا ذلك، ستجد تفاعلًا بدنيًّا يحدث: سيقطب فمك، وسيزداد انتاجك من اللعاب. كل ما فعلته كان استخدامًا لتخيلك، وانطباعا حسيًّا داخليًّا. تفاعل عقلك، مرسلًا نفس الإشارات إلى جسمك (فمك في هذه الحالة) كما كان سيفعل إذا ما كانت الانطباعات الحسية خارجية، أي لو أنك قمت فعليًّا بعض ليمونة.

يوجد هنا سؤال مثير للتفكير: إذا كان لدى عقولنا مثل هذا الوقت الصعب الفاصل بين المواقف المتخيلة من الخبرات الفعلية في العالم، كيف لنا أن نعرف ما هو حقيقي وما هو عبارة عن هلوسة؟ وهل هناك أي فارق حقيقي؟ يستحق ذلك السؤال التفكير فيه!



نفضل أنواعًا مختلفة من الانطباعات الحسية

تتمثل فكرتي في أن انطباعاتنا الحسية تشكل جزءًا هامًّا من محتوى أفكارنا. نفضل أيضًا انطباعات حسية معينة عن أخرى. يختلف ما هو مفضل بحسب اختلاف الناس، لكن عددًا كبيرًا من الناس يفضل الانطباعات البصرية للتفكير (الداخلي) في العالم أو الاختبار (الخارجي) له. يفضل آخرون المدخلات السمعية. تفضل مجموعة ثالثة الانطباعات الحركية، أي كل الانطباعات البدنية مثل اللمس، الحرارة، وهلم جرا. تمثل المشاعر العناصر الداخلية التي تتطابق مع انطباعاتنا الحسية الحركية. ينتمي العاطفيون جدًّا إلى هذه المجموعة. ("كيف تشعر؟" يمكن أن يكون سؤال حول حالتك العاطفية بنفس الدرجة تمامًا التي يمكن أن يكون بها سؤال عن كاحلك الملتوي). يفضل عدد قليل من الناس مدخلات التذوق والشم. ومع ذلك يتم غالبًا تجميعهم مع الحركيين في مجموعة واحدة لأغراض عملية.

توجد في النهاية مجموعة لا تفضل أيًّا من الانطباعات الحسية المذكورة عندما يفكرون في العالم. يستخدمون الاستدلال المنطقي والقواعد المنطقية، ويحبون وزن الآراء بحرص، حتى في حوارهم مع أنفسهم. يطلق عليهم غالبًا المفكرون الرقميون أو الثنائيون، بما أن كل شيء يكون بالنسبة لهم إما صحيحًا أو خاطئًا، نعم أم لا، أسود أو أبيض. قليلًا ما يوجد هنا حل وسط. أشير إليهم على أنهم محايدون، إذ إنهم ليسوا بالمعتمدين على الحافز الخارجي كالمجموعات البصرية، والسمعية، أو الحركية.

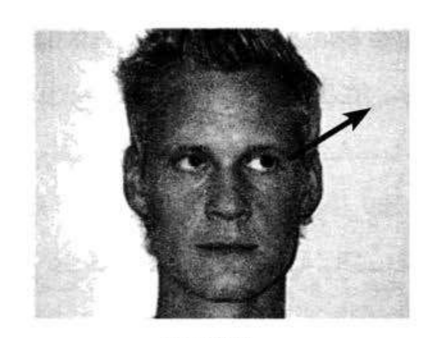
يستخدم بالطبع جميعنا كل هذه الانطباعات الحسية، ولكن بدرجات تزيد أو تقل. تسود إحدى حواسنا، فنستخدمها أكثر من غيرها. وتستخدم الحواس الأخرى للتثبت من أن أي معلومة تكون قد أعطتها لنا حاستنا السائدة أو الأساسية هي حقيقية. نتباين أيضًا في الكيفية التي نعطي بها الأولوية لحواسنا، والوزن الذي نعطيه لها. يعد على سبيل المثال بعض الناس، بصريين إلى أبعد حد. فيعتمدون تمامًا -في أغلب الوقت- على خبراتهم البصرية، ويستخدمون بصعوبة تامة حواسهم الأخرى. بينما يعد آخرون سمعيين بشكل رئيس، غير أنهم يستخدمون انطباعاتهم البصرية بنفس القدر تقريبًا. ولا يزال البعض الآخر بصريًّا بشكل رئيس، غير أنهم يستخدمون الذكريات، العاطفية أولًا، والسمعية في المحل الثاني، لدعم خبراتهم البصرية والتثبت منها. وهلم جرا.

يعد هذا أمرًا من المهم معرفته؛ فبناء على أي من الانطباعات الحسية نفضل، ندرك العالم بطريقة معينة، يمكن أن تختلف عن الطريق الذي يدرك به آخرون العالم. نجد أشياء مختلفة هامة، ونتواصل بطرق مختلفة، بناء على أي من الانطباعات الحسية نستخدمها في تفسير العالم المحيط بنا. إذا كنت تعرف طريقة سهلة لاكتشاف أي من الانطباعات الحسية تفضلها شخصية ما، ستكون إلى حد بعيد قادرًا على إدراك الطريقة التي تفكر بها، والكيفية التي تفضل التواصل بها، وما هو هام أو ما هو ممل بالنسبة لها. سيرفع امتلاكك لهذا النوع من المعرفة عن الآخرين من مهاراتك في قراءة العقل للغاية، ناهيك عن مهاراتك في بناء العلاقات التوافقية. سأعطيك الآن هذه الطريقة السهلة.

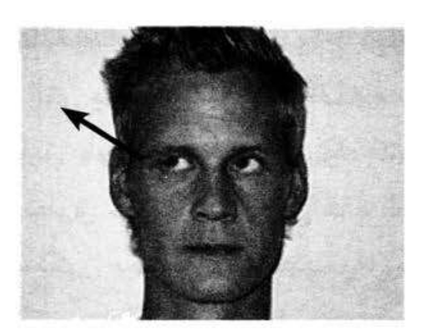
النظر فيما يحيط

حركات العين والانطباعات الحسية

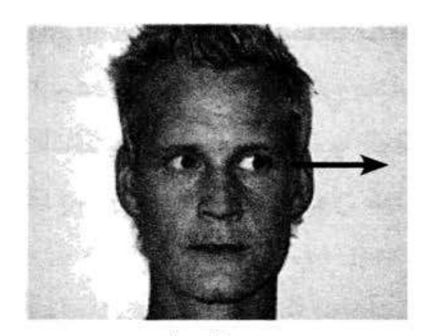
لقد كان معروفًا في علم الأعصاب لبعض الوقت أنه عندما نفكر، نقوم بتنشيط أجزاء مختلفة من العقل، وبناء على الجزء الذي يجري تنشيطه، تبدو أعيننا أنها تتحرك بطرق معينة. كان يسمى هذا الارتباط بـ LEM أو حركة العين الجانبية. صاغ في أواخر السبعينيات، طالب علم النفس ريتشارد باندلر واللغوي جون جريندر، مؤسسا المجال المثير لكثير من الجدل والمعروف بالبرمجة اللغوية العصبية، نظرية لشيء سمياه تلميحات العين النافذة EAC. كان باندلر وجريندر، قد أدركا فعليًا أن الانطباعات الحسية مهمة جدًا لصيرورات التفكير لدينا، والمزعوم الآن أنه يمكنك معرفة أي منها يجري تنشيطها برصد حركات العين. يبدو نموذج EAC كما يلي:



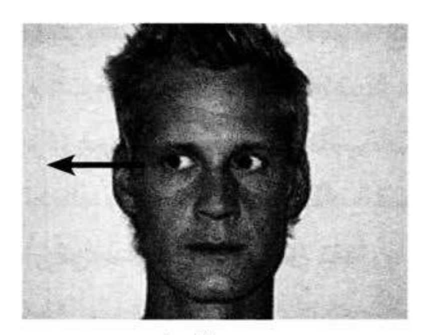
صورة للتذكر.



صورة للبناء.



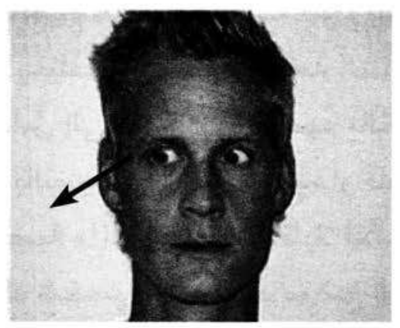
صورة للتذكر.



صورة للبناء.



محايد / حوار داخلي.



الأحاسيس والعواطف الجسدية.

يجري عادة إساءة فهم هذا النموذج. فيجري عادة تأويل الرسومات السابقة كأنها تظهر الكيفية التي ينظم بها جميعنا أفكاره. لكن باندلر وجريندر أعدوها كمثال، وإن كان ذلك ينطبق على كثير من الناس. وقد كتبا بتعبيرهما الخاص "ستجد أشخاصًا أفكارهم منظمة بطرق غريبة. لكن حتى هذه الشخصية التي أفكارها منظمة بطريقة مختلفة تمامًا، ستكون منظمة أيضًا بمنهجية، وستكون حركات عينهم منهجية بالنسبة لهم".

ستملك أي شخصية لا تتبع هذا النظام نموذجها الخاص، أيًا كان، ومن السهل اكتشافه بمساعدة بعض الأسئلة الحاكمة. سيكون هناك المزيد حول ذلك فيما بعد. لاحظ أني أستخدم هنا الكلمة "نموذج". يعود ذلك إلى أن هذا يعد بالضرورة تبسيطًا وتعميمًا. فإذا لاحظت بعد سؤالك بعض الأسئلة الحاكمة، أن الشخصية التي تتحدث معها لا يبدو أنها تتبع النموذج، فلا تستخدمه. تذكر كلمات إريكسون: إذا كان لا يؤتي بثماره، افعل شيئًا آخر. رغم هذا يبدو نموذج تلميحات العين النافذة EAC صالحًا غالبية الوقت. يبدو حقًا أن هناك شيئًا ما خاصًا بذلك القسطل القديم الموجود حول العيون كونها نوافذ للروح. أو نوافذ العقل، على أقل تقدير.

يتمثل إذًا ما تقوله النماذج الشائعة في الآتي: الناس الذين يفكرون في الصور يرفعون عيونهم لأعلى، ويحرفونها لليسارعندما يتذكرون، ويرفعونها لأعلى ناحية اليمين عندما يبنون صورًا جديدة في عقلهم. يمكن أن يؤخذ كمثال على فكر جديد مبني على صورة، تصورك لقيام طفل يبلغ خمسة أعوام بتصوير لوحة الموناليزا الزيتية (لاحظ من فضلك أن هذا يختلف عن الفكرة العامة الشائعة المفرطة في التعميم على نحو فادح عن نظر الناس إلى اليمين عند قيامهم بالكذب). تكون النظرة الخاصة بالأفكار السمعية معتدلة بالنسبة للجوانب، إلى اليسار قليلًا للذكريات (كما في حالة تفكيرك فيما قالته لك شخصية ما)، وإلى اليمين قليلًا للأفكار الجديدة (كما في حالة تصورك لما تود أن تقوله لك شخصية ما). يحدد موضع الأحساسيس والمشاعرالجسدية في الأدنى وإلى اليمين. ليس هناك لسوء الحظ فصل بين الذاكرة والبناء لهذه الأنواع من الخبرات. فعندما يتحدث أصحاب المنطق الذاتي (عند الناس المحايدين أو الرقميين) مع أنفسهم لحل مسائل منطقية، ينظرون للأسفل وإلى اليسار.

إذا ما سألت صديقة كيف كانت عطلتها، ونظرت أولًا إلى الأعلى ثم إلى اليسار، ونظرت بعدئذ بسرعة إلى أسفل ثم إلى اليمين، فاعرف أنها تسترجع أولًا التفكير في الكيفية التي بدت بها عطلتها، وأنها تعزز تلك الذكرى بتذكر الكيفية التي شعرت بها، على افتراض أنها تتبع النموذج النموذجي!

إذا كنت قابلت من قبل نموذج تلميحات العين النافذة EAC، فربما تكون قد سمعت كثيرًا أن الأمر برمته هراء، لكن الحقيقة في الواقع لا تختلف عنها كثيرًا. معظم الدحض الموجه للنموذج، يعد في الواقع دحضًا للفكرة القائلة بأنه يمكنك معرفة ما إذا كانت شخصية ما تكذب بملاحظة حركة عينها. مع ذلك، هذا زعم لم يقدمه أبدًا مبدعو النموذج. تتعلق استهجانات أخرى بحقيقة أن هذا النموذج لا ينطبق على كل فرد. سيتفق مبدعو النموذج مع هذا الرأي. كانت فكرة مبدعي النموذج مرة أخرى تنحصر في أننا جميعًا منهجيون، ولم تكن أبدًا أننا جميعًا منظمون بنفس الطريقة. انتهى خبير لغة الجسد كيفن هوجان في دراسة إلى أنه ربما لا نكون حتى منظمين بشكل خاص بادئ ذي بدء. مع ذلك، يعبر هوجان ذاته عن قلقه من المنهجية التي استخدمها، ويسجل أن دراسته تحتاج إلى إعادة قبل الحديث عن إمكانية أخذ نتائجها على نحو قاطع. لقد كشف أيضًا البحث العصبي المنهجي عن صلة بين الحالة الروحية وحركات العين، وهو ما يبدو أنه يقدم الدعم للأفكار الواقفة خلف نموذج تلميحات العين النافذة EAC. كل ما أستطيع القيام به شخصيًا هو أن أحكم على النموذج بناء على خبراتي الخاصة باستخدامه في الممارسة العملية، والتي قد كانت أكثر من مرضية. أعتقد أن ذلك ما سيهمك أكثر أيضًا. فإذا كان النموذج يؤتي بثماره معك؛ استخدمه!

اختبار دافنشي (تمرين)

اختبر نموذج تلميحات العين النافذة EAC واكتشف ما إذا كان يعمل. يمكنك القيام بذلك حالًا. ثبت عينيك على نقطة إلى أعلى وإلى اليسار، وحاول تصور لوحة الرسم الزيتي الشهير، الموناليزا. لقد رأيتها عدة مرات، حتى لو لم تكن قد أعرتها أبدًا أي نوع خاص من الاهتمام. حاول أن تدرج كثيرًا من التفاصيل بقدر استطاعتك. الوجه، والملابس، والألوان، والتفاصيل الخلفية، وما إلى ذلك. أعط نفسك من عشرين إلى ثلاثين ثانية للقيام بذلك. أفعلتها؟ جيد. امحُ الصورة من عقلك. ثبت عينيك على الأسفل، وإلى اليمين، وافعل نفس الشيء. حاول تصور الموناليزا.

على الرغم من أنك فعلت ذلك للتو، ومن ثم لا يتعين أن تواجهك أي مشكلة في تصور الصورة مرة أخرى، فإن الأمر كان أصعب بكثير هذه المرة. أليس كذلك؟ إذا كان الأمر كذلك، فإنه يرجع إلى أن الجزء البصري من ذهنك لم يتم تنشيطه أيضًا. سأصوغ الأمر ببساطة: نحن لا نحتفظ بالصور وعيننا تنظر إلى أسفل وإلى اليمين. نحن نحتفظ بالصور وعيننا شاخصة لأعلى وإلى اليسار.

أسئلة حاكمة

للتأكد من أن نموذج تلميحات العين النافذة EAC ينطبق حقيقة على شخصية ما، يمكنك طرح أسئلة حاكمة تحملها على التفكير في انطباعات حسية معينة، وأن تنظر بعدئذ إلى عينها وهي تجيب عن الأسئلة. هنا بعض الأمثلة على الأسئلة الحاكمة:

أسئلة تخص الذاكرة البصرية

كيف تبدو السجادة التي في غرفة معيشتك؟

ما هو لون سيارتك؟

صف. كيف يبدو أفضل صديق لك؟

أسئلة تخص البناء البصري

كيف ستبدو بشعر طويل/ قصير؟

تخيل رسم مدخل بيتك.

كيف تكتب اسمك مقلوبًا رأسًا على عقب؟

أسئلة للذاكرة السمعية

كيف تبدأ أغنيتك المفضلة؟

تصور صوت منبهك وهو يرن؟

هل تتذكر بالضبط ما قالته قبل رحيلها؟

أسئلة البناء السمعي

هل يمكنك تخيل صورة باراك أوباما على بالونة الهيليوم؟

كيف كان صوت لوريل وهاردي؟

كيف سيكون صوت بروس سبرينجستون تحت الماء؟

أسئلة للذاكرة الحركية

هل تتذكر كيف كان الجو حارًّا الصيف الماضي؟

كيف تبدو رائحة زوج من الجوارب العتيقة؟

تصور أكل ليمونة...

أسئلة للتحدث مع نفسك (حوار داخلي)

هل يمكنك سؤال نفسك إذا ما كنت تتحدث كثيرًا مع نفسك؟

ماذا تقول عندما تكون بمفردك تمامًا وشيء ما لا يسير على النحو الصحيح؟

الكلام والفهم

كيف تؤثر حواسنا في لغتنا؟

يعد الاستماع إلى شخصية وهي تتحدث طريقة أخرى لاكتشاف أنماط الانطباعات الحسية التي تفضلها هذه الشخصية، يكون الحديث متخمًا بالمسندات، الكلمات الواصفة للأفعال، والمجاز، والصور، والتشبيهات التي نستخدمها لوصف الأشياء. وفقًا للكاتبين جوزيف أوكونور وجون سيمور، يحدد نمط الانطباع الحسي الذي نفضله أنماط الكلمات والعبارات التي نستخدمها في حديثنا.

كلمات بصرية

تستخدم الشخصية التي تفضل الانطباعات البصرية للتفكير، كلمات لها معنى في سياقات بصرية. فتفضل كلمات مثل: ينظر، يركز، يصور، يصف، يتأمل، براق، يتصور، منظور، يرى، يتوقع، يبلور، يوضح بالرسوم، يكشف، خيال، يظهر، رؤية، ضوء.

وتستخدم تعبيرات مثل:

أنا بحاجة إلى إلقاء نظرة فاحصة على هذا.

أرى فكرتك.

أريد أن أراك.

أرني ماذا تقصد.

في غضون عشر سنوات، ستعود وتنظر إلى هذا الأمر وتضحك.

المستقبل يبدو مشرقًا.

هي شخصية ملونة.

من دون ظلال من الشك.

قد صبغ هذا أفكارك.

مثل وميض البرق من سماء زرقاء صافية.

كلمات صوتية

ستستخدم الشخصية السمعية كلمات مختلفة لها صوت الحقيقة بالنسبة لها:

يقول، يشدد، إيقاع، صارخ، نبرة، رتيب، أصم، يرن، يسأل، يخبر، يناقش، يعلق، مسموع، يسمع، يخرس، صارخًا، نشاز، صوت، منسجم.

وهي تقول أشياء مثل:

أنصت إلى ما يجب عليّ قوله.

هو يصدح بآرائه.

يا له من لون صارخ!

نحن على نفس الموجة.

نعيش في انسجام مع الطبيعة.

هي تدق جرس إنذار.

كلمة بكلمة.

لم أكن قد سمعت أبدًا شيئًا مثل هذا.

أعتقد أني أتحدث نيابة عنا جميعًا.

إذا جاز التعبير.

كلمات حركية

يبدو أن الشخصية الحركية (هي في الأغلب الأعم شخصية يوجهها اللمس، أو المشاعر، غير أنه يدخل في هذا السياق أيضًا أولئك الذين تمثل حاستهم الرئيسة حاسة الذوق أو الشم) تكون أكثر ارتياحًا باستخدام كلمات مثل:

يمس، يلمس، يضغط، محكم، دافئ، بارد، احتكاك، شد، يضغط، صلب، متقرح، يعتصم بـ يقبض على، ملموس، كثيف، نافذ، منتظم، خشن، حامضي، كثير العصارة.

وستشدد هذه الشخصية على تعبيرات مثل:

تذوق هذا.

هذا يبعث رائحة كريهة.

هل نحن متجهون إلى الاندفاع إلى شيء جديد؟

في النهاية غرقت فيه.

بين المطرقة والسندان.

يمكن أن أشعر به في كل مكان في جسدي.

لقد خدشنا السطح فقط.

لا يمكنني وقفه تمامًا.

هو شخصية هشة.

قاعدة جيدة للعمل بها.

هي حلوة المعشر.

كلمات محايدة

نأتي في النهاية إلى المحايدين، الذين يفضلون الحوار الداخلي بالكلمات غير المرتبطة بالحواس:

يقرر، يحدد، يفكر، يتذكر، يعرف، يلاحظ، يفهم، يقدر، يحذر، يعالج، يحث، يتعلم، يغير، يعي، قادر، إحصائيًّا، منطقيًّا.

يمكنك أن تجمل الأمر في أنهم يتحدثون مثل ورقة أكاديمية تقريبًا.

تكمن المفارقة في أنهم في جهودهم لتحاشي سوء فهمهم، يترك المحايدون أنفسهم عرضة للتأويل. طالما يقوم المستمعون إليهم بهذا من وجهة نظر انطباعات حسية مختلفة، كانت أيديهم طليقة في تأويل الرسالة، مغيرين في أغلب الأحيان إلى حد ما من الرسالة الأصلية. يميل أيضًا "المحايدون" بتحاشيهم استخدام الكلمات المصحوبة بانطباعات حسية، إلى جعل حديثهم الخاص أعسر على الفهم، بما أنه يأتي أكثر تجريدًا دون كلمات حسية. في النهاية نستخدم الكلمات الحسية لجعل الأشياء أسهل على الفهم، بمقارنة أشياء بشيء ما لدينا علاقة مباشرة به، مثل أننا نبصره، أو نحس به، أو نسمعه.

وربما كما ظننتم، فإن حواسنا الرئيسة لا تؤثر في ممارساتنا اللغوية فحسب، بل فيما سيجد اهتمامًا منا ويبدو مهمًّا لنا أيضًا. إذا ذهبت شخصية تملك حاسة بصرية نافذة، وشخصية ثانية سمعية، وأخرى حركية إلى حفلة موسيقية معًا، وسئل الثلاث كيف كانت تبدو الحفلة، يمكن أن يكون لحديثهم صدى من هذا القبيل:

هل يمكنك تخمين من هو؟

"كانوا قد أعادوا توزيع الأغاني كافة، شيء مثير جدًّا. حفلة رائعة، لكني أتعجب لماذا اضطروا إلى العزف بصوت عالٍ جدًّا؟".

"لم أتمكن من رؤية الكثير، لكنه كان عرضًا رائعًا على المسرح. كانت النهاية متقدة بشكل غير عادي".

"أظن أنها كانت مزدحمة ودافئة للغاية، لكنها لا تزال تجربة لها أثر كبير فيّ".

(بسؤال صديقهن المحايد لماذا لم يتمكن من الذهاب معهم، غمغم: "كنت أسأل نفسي نفس الشيء").

تحدد حواسنا من نكون

تتأثر حتى مثل هذه الأمور الرئيسة التي تدور حول أنفسنا، مثل مهننا المختارة بأي حاسة أساسية نملك. يحتاج المعماريون إلى أن يكونوا في تصور النماذج ثلاثية الأبعاد المعقدة. لكي يكونوا مؤهلين للقيام بذلك، يحتاجون إلى حس بصري متطور جدًّا. يعد تقريبًا كل موسيقي شخصًا سمعيًّا. تحتاج الرياضية الجيدة إلى أن يكون لديها حس حركي حتى يتوفر لديها الوعي الصحيح بجسمها. يخرج من الناس المحايدين أو الداخليين محامون جيدون. فقد أظهرت الدراسات التي أجريت فيما يتعلق باختيارات الناس المهنية أن هذا ليس مجرد نظرية مثيرة لكنه أمر يتوافق فعليًّا مع الحقيقة.

يمكن أن تكون الأشياء والخبرات المختلفة تمامًا هامة في حياة شخصية ذات حس بصري بدلًا من الشخص الحركي أو السمعي. يمكن أن تستخدم معرفة الحاسة الأساسية لشخصية ما تتواصل معها في تكييف ما تقوله لها. اكتشف أي نوع من الانطباعات الحسية تفضل، واستخدم الكلمات التي قد تستخدمها. يجب سؤال الشخصية ذات الحس البصري إذا ما كانت قد رأت المنافع، وتحتاج الشخصية السمعية إلى السماع عن الفوائد كافة، وتحتاج الشخصية الحركية إلى معرفة أنها ستبدو فعلًا هكذا. استخدم المجاز والأوصاف بنفس الطريقة، وتأكد من أنك تتحدث عن أنماط الأشياء التي تعرف أنها هامة بالنسبة لها. بعبارة أخرى، الأشياء التي تركز عليها بنفسها، استمع إليها، وأعطها وزنًا ثقيلًا. أنت في حاجة إلى أن تتكلم مع الشخصية ذات الحس البصري بالصور، والصور المرسومة عن المستقبل المشرق، وبالشكل الذي تركز فيه على الرؤية من دون فقدان للمنظور. ليس هناك من فائدة في إخبار الشخصية ذات الحس البصري أنها بحاجة إلى بناء أساس صلب لتحاشي العثرات المستقبلية. تلك عبارات الحركيين، ولن تفهم الشخصية ذات الحس البصري ما تعنيه. أنا على يقين من أنك قد مررت بموقف كنت تتجادل فيه مع شخصية ما تبدو حقيقة تعني نفس ما تعنيه، لكنك مع ذلك

لا تستطيع الاتفاق معها. يسير دائمًا الأمر على هذا المنوال:

هو: "لكن ألا ترى ما أعنيه؟".

أنت: "نعم أسمع ما تقوله، لكني لا أفهم حججك".

إنكما تتحدثان ببساطة لغتين مختلفتين، لكن يمكنك الآن تكييف كلامك للطريقة التي يفهمه بها الشخص الآخر، ويفكر فيه، وهي ذات الطريقة التي يتواصل بها مع العالم.

هو: "لكن ألا ترى ما أعنيه؟".

أنت: "حسنًا، سألقي نظرة فاحصة على الأمر هذه المرة".

العديد منهم

العلاقة مع أفراد عديدين في وقت واحد

إذا كنت تتواصل مع العديد من الناس في وقت واحد، في اجتماع على سبيل المثال، يتعين أن تتأكد من أنك تستخدم جميع الانطباعات الحسية المختلفة في تواصلك معهم. دعنا نقول إنك تعرض شيئًا ما. بعيدًا عن إخبارهم بموضوعك (بالنسبة للسماعيين)، تأكد من أنك تستخدم دائمًا لوحة موضوعات lecture pad أو عرضًا بالباوربوينت Power Point (بالنسبة لأصحاب الحس البصري)، ونسخًا يدوية من وثيقتك (ليمسك بها الحركيون). يمكنك بهذه الطريقة تعظيم طاقة الجميع في سبيل فهم ما تعرضه. تأكد أيضًا من أن التعبيرات التي تختارها تتبدل بين الأنماط المختلفة من الكلمات الحسية. استرجع مرة ثانية أهم أفكارك، وحرر نصًا مقدمًا. إذا كان كل ما عليك القيام به هو أن تعبر عن ذاتك كما هو الأمر دائمًا، سيمر عدد كبير من الحاضرين -أولئك الذين لا يملكون نفس الحاسة التي تملكها- بوقت عصيب لفهم ما تحاول التواصل معهم بصدده. عندما يكون لديك شيء هام لتقوله، تأكد من أنك تقوله أربع مرات، مرة لكل مجموعة حسية من المجموعات الأربع: "أرجو أن تكون قادرًا على رؤية أي درجة من الأهمية يمثلها التركيز على هذا، لكي تسمع ما أقوله لك، وتشعر بوزن حججي، ولكي يشكل ذلك أسس أي اختيار عقلاني".

اختبر هذا في الحياة الواقعية! قبل أن تقرأ المزيد، ضع جانبًا هذا الكتاب، واخرج وتكلم مع الناس، واحرص على ملاحظة ما هي حاستهم السائدة وقم بتعديل تواصلك تباعًا. وسيحمل باقي الكتاب الكثير من المرح لك إذا قمت بذلك.

كيف تتحرى الحاسة المسيطرة عند شخص ما؟

يمكن أن يكون من الصعب في بعض الأحيان تحديد الحاسة الأساسية بواسطة نموذج تلميحات العين النافذة EAC، أو بالاستماع للكلمات. سيستخدم الناس الذين لا تتوفر لديهم حاسة أساسية قوية مختلف أنماط الكلمات بنفس الدرجة تقريبًا. وهناك دائمًا بعض الناس الذين من العسير حل شفرتهم.

اطرح أسئلة مفتوحة

يمكنك ببساطة الخروج وسؤالهم: "كيف تودون أن أقدم هذا لكم؟" يكون الناس في كثير من الأحيان واعين بالقدر الكافي بتفضيلاتهم، ليكونوا قادرين على إعطاء إجابة مفيدة على ذلك السؤال. سيطلب منك البعض أن تخبرهم بما تريد أن تقوله. سيطلب منك آخرون أن تكتبه، وتعطيهم بعض الرسوم البيانية أو الصور ليلقوا نظرة عليها. مع ذلك سيخبرك آخرون أن الشيء الأكثر أهمية بالنسبة لهم أن يدخلهم الموقف في شعور جيد، ومن ثم سيعرفون أنهم يمكنهم الوثوق بك.

يمكنك أيضًا استخدام حيلة بائع السيارات القديمة، الخاصة بطرح أسئلة حاكمة والإنصات إلى إجاباتها. بدءًا بطرح السؤال: "هل يبدو هذا جيدًا لك؟" إذا لم تحصل على إجابة قوية، تحول إلى السؤال التالي: "ما هي الجوانب التي قد بحثتها من قبل؟" أو "أود أن أعرف كيف تشعر حيال ذلك؟". وجه عنايتك إلى أي نوع من الأسئلة يؤتي بثماره على نحو أفضل، واستمر في استخدام ذلك النوع من الكلمات والتعبيرات.

يلاحظ هارلينج ونيروب، اللذان قد ناقشا أطروحتهما فيما سبق، أن سمات بدنية معينة ترتبط بالانطباعات الحسية المفضلة. أود أن أكون واضحًا جدًّا بشأن حقيقة أن ما أنت موشك على قراءته يتضمن تعميمات واسعة جدًّا. تعد هذه أكثر جلاءً في الناس الذين يتميزون بانطباعات حسية سائدة إلى أبعد حد، غير أنها تعمل مع ذلك بشكل جيد جدًّا كعارضة امتصاص للانطباع الأول الفظ لشخصية ما، قبلما يكون لديك الوقت لملاحظتها عن كثب.

يهتم ذوو الحس البصري بقوة بالكيفية التي تبدو بها الأشياء وأنفسهم بالأخص. هم يكترثون كثيرًا للألوان، والأشكال، والإضاءة. تعد الشخصية ذات الحاسة البصرية القوية أسرع. طالما أن الصور تأتي أسرع من الكلمات، تحتاج الشخصية ذات الحاسة البصرية إلى الحديث بسرعة للحاق بالصور، وستقوم في الغالب بهذا بصوت واضح وقوي إلى حد ما. ستتسبب سرعتها العالية في الحديث في أن تتنفس بشكل أسرع، من أعلى صدرها، طالما أنه لم يتوفر أبدًا لديها الوقت لتستريح بشكل ملائم. ستتبع لغة جسدها كلماتها، ستكون سريعة ومتشنجة. بما أن الذاكرة البصرية يتم تنشيطها بالنظر لأعلى قليلًا، ستجد دائمًا عين الشخصية ذات الحاسة البصرية في هذه الوضعية، بالرغم من أنها ستكون حريصة دائمًا على الحفاظ على التقاء عينها بالشخص الذي تتحدث إليه.

يقال دائمًا للأطفال ذوي الحاسة البصرية، بواسطة معلميهم في المدرسة أثناء محاولتهم معرفة إجابة سؤال: "الإجابة ليست مكتوبة على السقف!". قد يؤدي هذا بالطبع إلى عجزهم عن الإجابة على الأسئلة إذ إنهم مطالبون بالاستمرار في النظر باستقامة للأمام.

تفكر الشخصية الموسيقية أو السماعية بذات الإيقاع الذي تتحدث به. يعني هذا أن إيقاعها أبطأ من الشخصية ذات الحاسة البصرية. يتحرك بتركيز، لكن بطريقة متمهلة، وغالبًا ما تتمحور إيماءاته حول المنطقة الوسطى من الجسم. بما أنه يستخدم ذكريات سمعية في تفكيره، سيكون من السهل تشتيته أيضًا بواسطة الضجيج. إذا بدأت الكلام مع شخصية ذات حس موسيقي تحاول اكتشاف شيء ما، سيفقد في الغالب مسار أفكاره -مثلي أنا على سبيل المثال- فأي شخص يتحدث إليّ بينما أقوم بتكييل القهوة،

يفسد الوعاء التالي بالتأكيد. الشخصية ذات الحس السمعي ستميل برأسها دائمًا عند قيامها بالتفكير في أمر ما، كما لو أنها كانت تستمع لشيء ما. سيتنفس الشخص ذو الحس السمعي بحجابه الحاجز، وسيتحدث بلحن، وبصوت إيقاعي متعدد المستويات.

تكون الشخصية الغالب عليها بقوة الحس الحركي، واعية تمامًا بالطريقة التي تبدو عليها الأشياء، داخليًا وخارجيًا. من نوعية الأشياء التي تصرف إليها الشخصية الحركية انتباهها، سطوع الشمس في العيون، قوة الكرسي الذي تجلس عليه، والشكل المريح الذي تبدو عليه سترتها. أو أنها أقل دفئًا بعض الشيء، لكنها جيدة في رأيها على العموم. تتميز الشخصية التي يغلب عليها الحس الحركي بإيقاعها البطيء. فقبل أن تقول أي شيء، عليها أن تتأكد من أنه يبدو صحيحًا. تتحدث ببطء وهدوء وعمق، أو في صوت رفيع وعالٍ. ستكون لغة جسدها في حدها الأدنى، ومهما كان ما تظهره منها، سيكون بطيئًا ويدور حول منطقة المعدة. تتنفس الشخصية ذات الحس الحركي بمعدتها، الأمر الذي يلتقي مع التصميم الحقيقي لكل إنسان. التقاء العينين ليس بالأهمية المعتادة في استيعاب الآخرين، لكن اللمس يعد أكثر أهمية. قد يكون سانتا كلوز هو النموذج الأصلي للشخصية الحركية، رجل بدين بلحية في سترة سميكة، أو نمط تلك الأم الجميلة المستخدمة لوصفات Betty Crocker.

ليست هناك سمات موازية يجري اكتشافها في الشخصيات المحايدة أو ذات التفكير الداخلي. لكن بعيدًا عن كل شيء، كثير من المحايدين يبدون مثل الحركيين. هناك نظرية تسعى إلى إيضاح هذه الصلة. تتمثل هذه الفكرة في أنه بما أن حواسنا الحركية -التي هي حواسنا الجسدية والعاطفية- تعد واحدة من أوائل الحواس التي نطورها، ويظهر بعدها متأخرًا كثيرًا التفكير المجرد (الحس الموضوعي)، فبعض المحايدين قد يكونون في بدايتهم حركيين. قد تتسبب صدمة شعورية خلال سنوات حياتهم الأولى في حجز مشاعرهم خلف حائط من التفكير المنطقي المجرد والصارم. أستطيع أن أقول لكم إلى حد كبير، إن هيئة المحلفين لا تزال في الخارج بخصوص هذه النظرية.

ما يعنيه بإيجاز القسم السابق أنه بإيلاء الاهتمام لإيقاع شخصية ما في حديثها ولغة جسدها، يمكنك أن تحصل على مؤشر على ما يمكن أن تكونه حاستها الأساسية، حتى قبل أن تتوفر لديك الفرصة لتتبع نظرتهم أو سماع كلمات معينة. العكس صحيح أيضًا. إذا كنت تعرف أي حاسة هي حاستها الرئيسة، ستكون لديك فكرة جيدة عن الإيقاع الذي سيظهرونه في تنفسهم، وحديثهم، وحركتهم. تمتلك الشخصية ذات الحس البصري إيقاعًا سريعًا؛ الشخصية الحركية إيقاعها بطيء، الشخصية السماعية هي في مكان ما فيما بينهما. تعني أيضًا معرفة كل هذا أنك تعرف ما عليك القيام به. ستكون مؤهلًا بعد ممارسة بسيطة لتتبع حركات عين شخصية أخرى كما تأمل هذه الشخصية. إذا ما شخصت شخصية ذات حس بصري بنظرها لأعلى وحرفتها تجاه الجهة اليمنى، وهي تصف شيئًا ما لك، يمكنك أن تعكس العملية الفكرية التي تدور في عقلها وتحرك عينك بذات الطريقة. سيعطيك هذا الشعور بأنك ترى نفس الصورة التي تراها. يمكنك بنفس الطريقة الاستماع لنفس الأصوات التي تستمع لها الشخصية التي تتحدث إليها، أو أن تحاول الشعور بنفس إحساسها. لا يعد هذا شيئًا نوليه الاهتمام الواعي، لكنه ينتظم بشكل لاواعٍ، ويدعم حاسة الانتماء والعلاقة.

إذا أدركت نوع الانطباعات الحسية التي يفضلها شخص ما، ستدرك ما يحاول قوله، لكن بتكييفك اختيارك للكلمات للطريقة التي يفكر بها ويرى بها العالم، يمكنك أن تعبر عن ذاتك دون أي خطر يتمثل في أن يساء فهمك. لكن الأكثر أهمية، أنك ستعبر عن نفسك كما يفعل هو، وتتحدث عن نوعية الأشياء التي يجدها هامة. يظهر له هذا أنك تفكر بنفس الطريقة، في الوقت نفسه الذي يمدك فيه ببصيرة رائعة وجوهرية بالكيفية التي تعمل بها عملياته الذهنية.

لقد أخبرتك من قبل بأن تتبع السلوك الخارجي مثل لغة الجسد، ونبرة الصوت، والإيقاع، ومستويات الطاقة لبناء علاقة توافقية. يمكنك بإدراكك الجديد للحواس السائدة ونموذج تلميحات العين النافذة EAC حتى التكيف للطريقة التي يفكر بها الشخص الآخر. قد تعتقد أن هذا كافٍ كقارئ للعقل بقدرتك على الحصول عليه. لكن الأمر لا يتوقف عند هذا

الحد. هناك شيء آخر يؤثر على عملياتنا الفكرية: مشاعرنا. يكون للطريقة التي نشعر بها في لحظتها تأثير على ما يدور في أدمغتنا، وهي تحدد أيضًا الكيفية التي نؤول بها خبراتنا، مثل مقابلاتنا لناس آخرين. لحسن الحظ، تمامًا كما هو الأمر مع لغة الجسد والحواس الأساسية، يمكننا ملاحظة أيضًا ما يشعر به الآخرون، حتى عندما يبذلون أقصى ما عندهم لإخفائه. سأعلمكم في الفصل التالي الكيفية التي تقوم بها بذلك، وبماذا تفيد التعبيرات الوجدانية المختلفة، وماذا تفعل عندما تكون قد حددت إحداها.

شيء فضولي

أريد قبل أن ننتهي من هذا الفصل أن أضيف شيئًا واحدًا آخر، فيما يتعلق باستخدام الكلمات المختلفة بالنسبة للأنظمة الحسية المختلفة. لقد قررت تضمين هذا القسم لاحقًا في الكتاب لأني آمل أن يكون قد توافر لديك الوقت بحلول اللحظة الراهنة للخروج واستخدام النموذج.

إذا لم يكن الأمر كذلك، فأسرع في الأمر من فضلك.

إذا قمت فعليًا بهذا الأمر، فإني متأكد من أنك ستكون قد اختبرت نتائج طيبة.

وإذ كانت تلك هي الحالة، ربما تكون مهتمًا بأن تعلم أني ربما أكون قد أخبرتك للتو كذبة كبيرة.

بما أن نظرية الحواس السائدة فرضت أولًا، فإن قدرًا كافيًا من الأبحاث قد تم في المجال. ويبدو أن يكون الإجماع العام كالآتي، فبالرغم من أننا نستخدم فعليًا حواسنا الخمس عندما نتواصل، فإنه ليس محتمًا علينا أن نملك بالضرورة حاسة سائدة راسخة على مدار الزمن ويمكن تحديدها باختياراتنا للكلمات. أي من حواسنا ستكون السائدة، أمر يعتمد على الموقف المحدد الذي يطلب منا استخدامها فيه. وحتى بعد ذلك، نتبدل بسرعة بين حاستنا السائدة بشكل مؤقت والحواس الأخرى. هناك أيضًا أدلة قليلة تكاد تنعدم، لدعم الفكرة القائلة بأننا نتعلم أو ندرك الأشياء على أي نحو أفضل، عندما تضاهي شخصية ما بين تواصلها معنا وحاستنا السائدة.

لكن إذا كان ذلك صحيحًا، كيف يتسنى أن يدعي ذلك الكم الكبير من الناس، من المعالجين إلى المعلمين إلى قادة الأعمال التجارية -ربما حتى أنت، بافتراض أنك اختبرت ذلك- أنهم قد حققوا نتائج إيجابية جدًّا مستخدمين نموذج الحواس السائدة؟ هل جميعهم ضحايا لخداع الذات؟ ربما. أو من المحتمل أن يكونوا محقين وستنتهي نتائج الأبحاث الجارية إلى خطئها. لقد حدثت أشياء غريبة. لكن دعوني أقدم تفسيرًا آخر جائزًا: ربما بالبحث عن أنماط من هذا القبيل، تصبح أكثر تركيزًا بكثير ومتقبلًا للفروق الدقيقة في تواصل الآخرين بوجه عام، وربما يعطيك أيضًا هذا إحساسًا بصيرًا بما يحاولون إخبارك به على مستوى أعمق، بغض النظر عن الكيفية التي يقومون بها فعليًا بذلك. ربما بالمحاولة الجاهدة للتواصل بشكل أفضل مع شخصية ما، تقوم تحديدًا بذلك. وبالتالي أيًّا ما تكون الحقيقة، ليس هناك حقيقة سبب يمنع إيلاء الاهتمام الكثيف لما يقوله الآخرون لك والكيفية التي يقولونه بها. كما اكتشفت ذلك فعليًا بنفسك دون ريب.

الفصل الخامس

نتخلص فيه من المشاعر الرومانسية، ونهاجم من قبل نمر، وندرس باهتمام عددًا ضخمًا من الحركات العضلية.



المشاعر

كيف نكشف دائمًا عن مشاعرنا

تعد مشاعرنا جزءًا هامًّا من كينونتنا. نحن نسمح في كثير من الأحيان لمشاعرنا بأن تتحكم في قراراتنا وأعمالنا. أي إننا لا نقوم دائمًا بالأعمال التي نقوم بها لأننا ملزمون بذلك؛ ونقاد بعواطفنا في بعض الأحيان (أو على الأقل هذه هي الكيفية التي نمنطق بها سلوكنا بعد حدوثه). لا نكون حتى في بعض الأحيان واعين بالعواطف التي نحملها. مع ذلك، ولحسن حظنا نحن قارئي العقل، يفصح دائمًا البشر عن مشاعرهم، حتى عندما يكونون واعين بها أو راغبين في إخفائها. يشكل إدراك الكيفية التي يصفي بها الآخرون خبراتهم وانطباعاتهم، ويؤولونها، جزءًا كبيرًا من قراءة العقل. تعد الحواس الغالبة واحدة من المفاتيح التي تحتاجها لفتح هذه الأسرار. تعد القدرة على رؤية الحالة العاطفية، التي يكون فيها الشخص الآخر، جزءًا كبيرًا آخر من هذا اللغز.

مرة أخرى، مع الإحساس!

ماذا تعد حقيقة العاطفة؟

يعرف كل إنسان ما تكونه العاطفة، إلى أن يطلب منه تعريف.

بيفيرلي فير وجيمس راسل

قبل أن ندرس تعبيرات الوجه الفعلية المعنية، أعتقد أننا نحسن صنعًا بأن نصبح واضحين بخصوص مفهوم العاطفة في المقام الأول. ماذا تعني العاطفة بالضبط؟ لقد قدمت العديد من النظريات عن العواطف ومصدرها. وتمثل ما ترسخ عبر الوقت في أن كل الناس لديهم نفس العواطف الأساسية، وأنهم يثارون بنفس الأشياء.

العواطف كآلية للبقاء

تتمثل أكثر الأسباب شيوعًا وراء وجود العاطفة في الشعور أو الاعتقاد بأننا مهددون، إما فيما يتعلق بأمننا الذاتي، أو فيما يتعلق برفاهتنا. بالتالي تفرض النظرية الشائعة أن الأصل يوجد كآليات بقاء بيولوجية، ذلك أنها طرق مختصرة تتجاوز المداولات المنطقية في مواقف، لا يتوفر فيها ببساطة وقت كافٍ لتحديد الأمور بشكل ملائم. نحتاج في مواقف معينة إلى أن نكون قادرين على التفاعل المباشر، والتلقائي لمجرد البقاء. إذا كنت إنسانًا من العصر الحجري، وعليك خوض تحليل مقصود لجميع تداعيات اندفاع نمر كبير في اتجاهك، والتفكير في خياراتك المختلفة للخروج من الموقف، ستنتهي إلى وجبة خفيفة للنمر. تكمن الفكرة في أننا نفحص دائمًا ودون وعي البيئة من أجل أحداث وعلامات معينة. إذا ما لوحظت علامة معينة، تثير عاطفة متصلة بتلك العلامة المعينة. تمرر رسالة للنظام العصبي اللاإرادي، لتنشيط عمليات معينة، بينما تحال

نفس الرسالة إلى عقلنا الواعي لتخبرنا بما هو على وشك الوقوع. إذا كنت مهتمًا، فإليك الكيفية التي يحدث بها هذا بتفاصيل أكثر:

يمكن أن تأخذ المعلومات العاطفية مسارين عبر العقل. يبدأ كلاهما من نفس النقطة: فقد استقبلت المستقبلات رمزًا وأرسلته إلى جزء في المخ يدعى المهاد. من هناك، يجري تمرير الإشارة إلى الكتلة اللوزية، التي تعد جزءًا من المخ على شكل اللوزة الصغيرة، ويعتقد بأنها معنية بالتفاعلات العاطفية. تعد الكتلة اللوزية متصلة بأجزاء المخ المتحكمة في النبض، وضغط الدم، وتفاعلات أخرى في النظام العصبي اللاإرادي. هناك مع ذلك طرق مختلفة يمكن أن تسلكها الإشارة لتصل إلى الكتلة اللوزية. يتمثل أحد هذه الطرق في طريق سريع مباشر إلى الكتلة اللوزية، التي تحدث استجابة مباشرة تثير النظام العصبي اللاإرادي، لكن دون أي فكرة حقيقية عما تستجيب فعليًا له. يسافر الطريق الآخر عبر مساحات عامرة بكثافة أكثر، وهو أبطأ بعض الشيء. تتحرك أولًا الإشارة إلى ذلك الجزء من المخ الذي له علاقة بالانتباه والتفكير (القشرة الدماغية)، قبل أن تنتقل إلى الكتلة اللوزية. يستغرق هذا مدة أطول، لكنه يعطينا فكرة أكبر عما تعنيه الإشارة.

يعني هذا من الناحية العملية البحتة، أنه إذا ما أتى نحونا -وبسرعة كبيرة- شيء كبير، وهو ما يعد مثيرًا يثير شعور الخوف. يعني الخوف -ضمن أشياء أخرى- زيادة النبض، وزيادة تدفق الدم في العضلات الكبيرة في أرجلنا، لإعدادنا للجري بعيدًا إذا ما احتجنا إلى ذلك. بما أن الجسم يستجيب قبل العقل، ستكون قد قمت بالمناورة المراوغة والدفع بسيارتك عن الطريق قبل أن يتوفر لديك الوقت للتفكير: "اللعنة! تلك الشاحنة تسير على الجانب الخطأ من الطريق!" أو ربما تدرك أنك تقفز فقط في الوهم، وأنك غارق حتى وسطك في الوحل دون سبب وجيه.

سيستغرق جسمك وقتًا أطول ليعود إلى حالته الطبيعية عما ستستغرقه أفكارك. يعني هذا أنه بالرغم من أن الخطر جرى تفاديه، سيستمر قلبك في الخفقان بسرعة، وسيجف فمك لبرهة، سواء تطلب الأمر منه ذلك أم لا.

بعبارة أخرى، تبدأ المشاعر كنظام تلقائي لإخراجنا من المواقف المهددة لنا. وتحدث

تغييرات ضرورية لأجزاء مختلفة من عقولنا، وتؤثر في نظامنا العصبي اللاإرادي، الذي ينظم بدوره وظائف مثل التنفس، والتعرق، ومعدل ضربات القلب. لكن المشاعر تبدل أيضًا تعبيرات وجهنا، وأصواتنا، ولغة الجسد.

تتدفق المشاعر كآليات تلقائية، بالنسبة للبدء في تشغيل النظام العصبي اللاإرادي دون حاجتنا الأولية للتفكير فيما يجري قدمًا. وهي تساعد بهذه الطريقة في بقائنا، وتطورنا المتتابع إلى حيوانات بطيئة من ذوي الاثنين، حسيري البصر، ورقيقي الإحساس.

لسنا عاطفيين طوال الوقت. العواطف تذهب وتأتي، وفي بعض الأحيان يحل بعضها محل بعض. يكون بعض الناس عاطفيين أكثر من غيرهم، لكن حتى عندما لا يكونون مشبعين بأي عواطف معينة، تنتابهم نوبات عاطفية. هناك اختلاف بين الشعور والمزاج. الشعور أقصر، وأكثر قوة، في حين أن الحالة المزاجية يمكنها أن تبقى مدى الحياة، وتعمل كـ"خلفية" لمشاعرك.

اعتبرت المشاعر، قبل الوقت الحالي، غير ذات أهمية نفسية. انتهى داروين إلى أن الكثير من تعبيراتنا العاطفية لم تعد تشغل أي دور، بما أنها لا تزال تستخدم بذات الطريقة عندما كنا نتأرجح من شجرة إلى أخرى، وتتخلف فقط من عهد كان فيه البشر كائنات أكثر بدائية. الغالبية اتفقت على أن المشاعر ستصبح أقل أهمية بمرور الوقت، وأنها ستختفي في النهاية بتقدم البشر. تبدو مملة جدًّا، أليس كذلك؟ لحسن الحظ، لا يتفق مع هذا العلماء المعاصرون. ندرك اليوم أن مشاعرنا تحتل فعليًّا مركز الصدارة في كل حياة بشرية. فمشاعرنا هي من تربط معًا كل الأشياء التي تعد مهمة بالنسبة لنا بخصوص الآخرين، والأحداث، والعالم.

عندما نملك عاطفة، نقول إننا "نشعر" بشيء ما. إن ما "نشعر" به فعليًّا هو تلك الاستجابات البدنية المثارة فينا. تعد بعض التغييرات مجهدة ومزعجة، خاصة تلك التي تطلب مجهودًا بدنيًّا كبيرًا. لكن تغييرات أخرى تعد أكثر متعة بكثير. إنها تشكل ما بإمكاننا تسميته بالمشاعر الإيجابية، لكن الخبرة التي نشير إليها عندما نقول نحن "نشعر" بالفرح أو الغضب تعد فعليًّا اختبارنا للاستجابات البيولوجية التلقائية الحادثة فينا. ربما يبدو الأمر جافًّا بعض الشيء أو غير رومانسي، وآسف لأني قمت بتبديد سحر كلمة أخرى ملتبسة؛ أولًا "قراءة العقل"، والآن "المشاعر"، لكن إذا فكرت فيهما، ستجد أن أهميتهما لم يجرِ النيل منهما على الإطلاق. لا تزال المشاعر (وقراءة العقل أيضًا!) عظيمتين ومدهشتين كما كانتا من قبل؛ لأنه حتى إذا كنت تعلم الآن السبب وراء ارتعاش جسمك كل مرة تنظر فيها إلى صديقتك المقربة، ذلك أنه مجرد أثر عرضي لاستجابة بيولوجية تلقائية، فإن ذلك لا يغير من حقيقة أنك تشعر فعليًّا بتلك الارتعاشة الدافئة البديعة في كل مكان من جسمك!

مثيرات عاطفية أخرى

نحن لا نكافح بالطبع من أجل حيواتنا في كل مرة نملك فيها عاطفة. لقد تطورت عواطفنا على مدار الزمن، وتزداد غنى، وتصبح أكثر تعقيدًا. ليست كل العواطف عامة بين الناس، بعضها فقط نشترك فيه مع الآخرين الذين ينتمون إلى نفس ثقافتنا. يمكن للمشاعر أن تثار بطريقة أخرى غير تلك التلقائية تمامًا. فقد درس عالم النفس الشهير بول إيكمان الآثار التي تحدثها الحالات الروحية المتنوعة علينا، والكيفية التي يجري بها عكسها على أجسادنا ووجوهنا. وحدد تسع طرق مختلفة لإثارة المشاعر:

آاااخ! نمر أمامي!

تتمثل الطريقة الأكثر شيوعًا في إثارة المشاعر، بمجرد استبيان الرمز الصحيح في محيطنا. تتمثل المسألة في أننا لا نملك الوقت للتفكير فيما إذا كان الشعور استجابة ملائمة أم لا. فبعد كل ذلك، يمكن أن نكون مخطئين، ربما كان النمر مجرد صخرة، ونحن فقط أطلقنا عليه أفضل رمح لدينا.

أتعجب لماذا فعلت ذلك؟

يمكننا إثارة المشاعر بالتفكير في أي شيء يحدث، فعندما ندرك تفاصيله، تتفاعل بسرعة مع قاعدة بياناتنا الشعورية، وتنشط في داخلنا العمليات التلقائية. ستكون الأخطاء أقل، لكنها ستستغرق وقتًا أطول. (أها، كان في النهاية نمرًا!! تمامًا كما اعتقدت. اممم، إنه آتٍ لالتهام قدمي الآن).

هل تتذكر وقوعك في الحب لأول مرة؟

يمكننا أن نجعل أنفسنا عاطفيين بتذكر المواقف التي شعرنا فيها بعواطف قوية. يمكننا إما أن نبدأ في الشعور بالطريقة التي فعلناها آنذاك، أو الشعور بمشاعر جديدة كاستجابة لما شعرنا به آنذاك. قد نشعر الآن بخيبة الأمل من مدى حنقنا في وقت سابق. هذا يدعى مرساه، وسنعود مرة أخرى لهذا.

ألن يكون جميلًا إذا...

يتيح لنا خيالنا خلق مشاهد أو أفكار خيالية، يمكن أن توقظ مشاعر فينا. إنه من السهل بمكان تخيل ما ستكون عليه الحال إذا كنت -على سبيل المثال- في حالة حب يبعث على السخرية. اختبر الأمر بنفسك. أنت تعرف، عندما يبدو الأمر مدهشًا للغاية. أتذكر ذلك الشعور؟ هل يمكنك الشعور به الآن؟ أظن كذلك.

واااااه، لا أود أن أتحدث عن الأمر. لن يؤدي ذلك سوى إلى جعلي متضايقًا مرة أخرى

يكفينا في بعض الأحيان أن نجلس ونتحدث عن الكيفية التي كنا بها غاضبين، لكي نشعر بالغضب كلية مرة أخرى. يمكن للحديث عن الخبرات الشعورية التي انتابتك في الماضي، أن يجلبها مرة أخرى، حتى عندما لا تريد عودتها.

ههههههههههههه

من الأمتع دائمًا مشاهدة عمل ساخر مع شخصية تضحك، عن مشاهدته مع شخصية مكتئبة. يمكننا أن نحصل على المشاعر من خلال التعاطف، هذا يحدث عندما نرى شخصية ما تختبر شعورًا ما، فيمتد إلينا ونشعر بذات الطريقة. يمكن لشعور تلك الشخصية أن يوقظ مشاعر أخرى فينا، ومن الممكن على سبيل المثال أن تكون استجابتنا لغضب شخصية أخرى هي الخوف.

لا! يا مشاغب! لا تلمس الموقد!

ستتلقى الأشياء التي يخبرنا الآباء، ورموز السلطة الأخرى، أن نخشاها، أو أن نحبها، في وقت مبكر من حياتنا، نفس الاستجابات منا عندما نكون قد كبرنا. يضطلع أيضًا الأطفال على المشاعر بالمحاكاة، ورؤية الكيفية التي يستجيب بها الكبار في المواقف المختلفة.

يا صاح! لتقف في الصف مثل بقيتنا!

يثير الناس الذين يخرقون أعرافنا الاجتماعية مشاعر قوية. ستتباين بالطبع الأعراف في

الثقافات المختلفة، والإخفاق في اتباع واحدة منها يمكن أن يثير أي شيء من الاشمئزاز إلى المرح، بناء على ما يكونه العرف، ومن يتجاوزه.

ارفع رأسك عاليًا!

بما أن المشاعر تكون لها تعبيرات بدنية واضحة، فيمكننا إثارة الخبرة الداخلية والروحية الخاصة بها، باستخدامنا الواعي لعضلاتنا (خاصة عضلات وجوهنا) بالطريقة التي قد نستخدمها بها إذا ما كنا نملك فعليًّا هذه المشاعر، ونطلق بهذه الطريقة المشاعر في داخلنا. أنت اختبرت ذلك بنفسك في بداية هذا الكتاب، عندما حاولت أن تصبح مغتاظًا، أتذكر؟ تدريب الطاقة الذي مررت به من قبل يعمل أيضًا بهذه الطريقة، رغم أن ذلك التدريب شمل جسدك كله!

لا تضع وجوهًا في وجهي!

تعبيرات وجهنا اللاواعية

في فيلم The Prestige[8] يتم زواج الشخصية التي تؤديها ريبيكا هول من ساحر، يلعب دوره كريستيان بيل. يعبر أحيانًا الساحر عن الحقيقة بقوله إنه يحبها، ويكذب في هذا القول في أحيان أخرى. تتمثل واحدة من الأفكار الرئيسة للفيلم في الكيفية التي يمكن أن تعلم بها ريبيكا المرة التي يتكلم فيها الساحر بصدق من تلك التي يكذب فيها، بإلقائها نظرة على عينيه.

عندما نكون غير متأكدين مما تعنيه حقًّا شخصية ما، فلنشخص بنظرنا إلى عينهم. نتعلم ذلك قبل تعلمنا المشي، بالرغم من أن الأمر أكبر حقًّا من العيون التي ننظر إليها، أيًّا كان ما قد نعتقده. تكمن الحقيقة في أننا نفحص الوجه كله عن قرب. هناك ما يزيد على الأربعين عضلة في الوجه، لا نستطيع التحكم في كثير منها عن وعي، وهي تلك التي نستخدمها للتعبير بمعلومات مفصلة للغاية عن أنفسنا. يعني هذا أننا نكشف دائمًا أشياء عن أنفسنا، حتى عندما نحاول عدم فعل ذلك. إنه لأمر مثير حقًّا للسخرية ألا نكون أفضل في قراءة هذه الأشياء، عما نحن عليه بالفعل.

8- فيلم أمريكي من إنتاج عام 2006 من إخراج كريستوفر نولان، مقتبس عن الرواية التي تحمل الاسم نفسه للكاتب كريستوفر بريست. بطولة كريستيان بيل وهيو جاكمان وسكارليت جوهانسون. (الناشر)

نمتلك قدرة جيدة جدًّا لإخبارنا بالوقت الذي تكون فيه شخصية ما سعيدة أو غاضبة حقًّا. لكن غالبًا ما تفوتنا تمامًا أشياء، ولا ندرك أن شخصية ما متضايقة حتى تصرخ فعلًا في وجهنا. نحصل في الغالب أيضًا على تعبيرات وجه مختلطة، فنعتقد أن شخصية ما مندهشة فقط، تعاني من الذعر، أو أن تلك الشخصية غاضبة عندما تكون مركزة فقط في مشكلة. لا يقدم أي إفادة القول بأن تغييرًا في وجه شخصية ما يمكن أن يعني شيئًا ما، إذا كان تصويرًا واعيًا لما قيل، وشيئًا آخر تمامًا إذا كان غير واع. إذا كنت أقول لك شيء ما، فرفعت حاجبيك، قد يعني هذا أنك تريد أن تظهر لي أنك تشك في شيء أقوله أو تضع حوله علامة استفهام، غير أنه قد يكون أيضًا تعبيرًا عن الدهشة الحقيقية. يمكن لابتسامة معوجة أن تستخدم لبيان أني أدركت أنك كنت تمزح، غير أنها قد تكون أيضًا تعبيرًا لاواعيًا عن الخزي. تصبح الأمور فعليًّا مشوشة عندما نعبر بوجوهنا عن عدة أشياء في نفس المرة.

نكشف غالبًا عن شعورين في الوقت نفسه؛ إذا ما انتابتنا الدهشة، ليدخل بعدها الفرح قلبنا عندما ندرك ما تدور حوله ككل المفاجأة، سنعبر عن الدهشة متبوعة بالفرح. توجد بين الحالتين مرحلة نكشف فيها عن المشاعر السابقة والجديدة على حد سواء، سنبدو في الوقت نفسه مندهشين وفرحين، أو عندما نختبر مشاعر مختلطة حقيقية، مثل المزيج الرائع من الخوف والفرح الذي ينتابك من ركوب قطار الملاهي، نحاول غالبًا أيضًا إخفاء مشاعرنا الحقيقية، وإظهار شيء آخر بدلًا منها، مثلما نحزن ولكن نحاول أن نبدو فرحين. سيتسرب دائمًا تقريبًا في حالات مثل هذه، الشعور الخفي، مما يعني أننا نظهر بشكل لاواعٍ الشعور الذي نحاول كظمه والشعور الذي نتظاهر بامتلاكه بدلًا منه. سنستخدم في بعض الأحيان تعبيرات الوجه كتعليقات، ليست على ما نقوله فقط، لكن حتى على تعبيرات وجهنا الأخرى! يمكن أن يكون مثالًا على هذا ما يحدث عندما نبدو حزانى، لكننا نضغط على أنفسنا لنبتسم لإظهار أننا سنكون بخير. لعله لا يكون غريبًا جدًّا بعد كل ذلك، أننا نحصل على مشاعر مختلطة.

كما قلت، يعد النظر في عيون الناس فكرة جيدة؛ ففي النهاية، هي تعبيرات وجهنا المختلفة والعديدة التي تكشف عن إنسانيتنا. إنه جزء معروف جيدًا من تقاليد هوليوود الآن أن جورج لوكاس غطى عيون ووجوه جنود العاصفة، في حروب النجوم بخوزات بلاستيكية لكي يجعلهم يبدون أقل إنسانية. نقابل هذه الأيام في حياتنا الحقيقية، نسخة من جنود العاصفة الذين صورهم لوكاس، بفضل استخدام حقن البوتوكس الشعبية والمسممة للأعصاب. هذا شيء كان الكثير والكثير من الناس الذين يتجاوزون منتصف العمر يحقنون أنفسهم به بسعادة –على نحو أكثر تحديدًا– في وجوههم. تتسبب حقن البوتوكس في شلل موضعي (هي في النهاية مادة سامة للأعصاب)، وهي تسوي التجاعيد. يعني هذا أيضًا –لسوء الحظ– أنه لا يمكنك بعد الآن استخدام بعض من عضلات وجهك، بما أنك مصاب بالشلل. يعني هذا أنك في طريقك لا لأن تحصل على جلد العروسة باربي فقط، بل إنك في طريقك للحصول على نسق تعبيرات وجهها أيضًا.

تحدثت ذات مرة إلى مدير متجر في نيويورك، بين لي أن حقن البوتوكس بدأت في التحول إلى مشكلة حقيقية بالنسبة له، بما أنه يضيع وقتًا طويلًا في التفاوضات؛ فهو يعجز عن قراءة استجابات زبائنه للمقترحات المختلفة التي يقدمها لهم، بما أنهم لا طاقة لهم على تعبيرات الوجه الدقيقة، وأخبرني أنه وجد الحديث مع العديد منهم مزعجًا، لأنهم يشعرون بأنفسهم متكلفين، غير إنسانيين، طالما أن وجوههم تبقى هي نفسها سواء كانوا غاضبين أو فرحين.

إليك بنصيحة هنا: إذا ما كنت تريد أن تكون مفهومًا، حاول ألا تحقن وجهك بالمواد السمية للأعصاب.

بملاحظة التغييرات التي تحدث في وجه شخص ما، يمكننا تلقي معلومات ليس عن مشاعره الحالية فقط، لكن أيضًا عن المشاعر التي على وشك أن تبدأ. الحقيقة أنه طالما العضلات تستجيب أسرع مما يفعل العقل (سأشرح هذا بتفصيل أكبر في برهة من الوقت)، يمكنك أن ترى أي شعور يبدأ في الظهور على شخصية ما، حتى قبل أن تعيه بنفسها، أي قبل أن تبدأ هي نفسها في "الإحساس" به. يكون هذا مفيدًا إذا كان هذا

الشعور غير مفيد للدرجة في الموقف الذي تمر به، كشعور الغضب أو الخوف على سبيل المثال. إذا كنت ترى علامات مبكرة على شعور مثل ذلك، فلا تزال لديك الفرصة لمساعدة الشخصية على تحاشي تلك الحالة. بمجرد أن توفر لدى الشعور الوقت للانطلاق، سيكون الأمر أكثر صعوبة بكثير، وحتى من المستحيل في أغلب الأحيان، القيام بأي شيء حياله.

خطأ عطيل

تتمثل المشكلة الكبيرة الخاصة بالمشاعر في أنه بمجرد أن تنتابنا إحداها، يكون من الصعب جدًّا التفكير بطرق لا تعززها. نحن "عبيد للعاطفة"، وهو تصوير جيد تمامًا حقيقة. تصبح فجأة ذكرياتنا وانطباعاتنا عن العالم انتقائية جدًّا، عندما تشبع بمشاعر ما، فإنها ستوقفك عن تذكر أشياء أنت تعرفها بالفعل، لكنها قد تتعارض معها. ما تنجح فعليًّا في تذكره يشوه غالبًا. سترى بنفس الطريقة العالم مرشحًا بواسطة تلك العاطفة. إذا كانت عاطفة سلبية، لن ترى إمكانيات وفتحات إيجابية قوية. على الجانب الآخر، تصبح ماهرًا جدًّا في رؤية أي شيء يؤكد مشاعرك. ستتذكر فجأة أيضًا أمورًا تركتها خلفك لسنوات مضت، لكن ذلك يعزز أيضًا العاطفة المسيطرة: "وبالمناسبة، هل تتذكر ذلك الشيء الذي قمت به من ثماني سنوات مضت؟!" أيبدو مألوفًا؟ عندما تنتابنا عاطفة قوية، لا نسعى ببساطة إلى تحديها، بل نرغب على النقيض من ذلك في تعزيزها والإبقاء عليها. يساعدنا أحيانًا هذا، لكنه سيتسبب في الغالب في مشكلات. لقد أشار صديقنا بول إكمان إلى هذا كخطأ عطيل، الاسم المطلق على الشخصية الرئيسة الغيور في عمل شيكسبير عطيل (ها هو هناك مرة أخرى!).

كان عطيل على قناعة بأن محبوبته ديدمونة خانته ولاطفت فتى آخر يدعى كاسيو، مما جعل عطيل حانقًا. (كان كاسيو صديق عطيل المفضل، وكان الأمر برمته كذبة حقيقة من ياجو الشرير، الصديق المفضل الآخر لعطيل. يبدو أن عطيل لم يكن ذكيًّا بقدر كافٍ فيما تعلق باختياره أصدقاءه). كان عطيل مهتاجًا بنار الغيرة، وهدد بقتل ديدمونة. أخبرت ديس عطيل بالرجوع إلى كاسيو، الذي سيكشف له أن شكوكه خاطئة، لكن ذلك

لم يجدِ نفعًا؛ لأن عطيل أخبرها أنه قد قتل بالفعل كاسيو. عندما أدركت ديدمونة أنه لم يعد لها بعد الآن أي سبيل للبرهنة على براءتها، خافت على حياتها. طالما لصق عطيل في حالته العاطفية، بنظرة غاية في الانتقائية للعالم، فيؤول استجابتها بشكل خاطئ. ويخفق في إدراك أنه حتى الإنسان البريء قد يستجيب بتوتر وذعر في هذا النوع من المواقف. وكما يصوغ الشاعر الملحمي الأمر، "الرجال في غضبهم يهاجمون أولئك الذين يتمنون لهم الأفضل". يعتبر عطيل استجابات ديدمونة الشعورية دليلًا على أنها كان لديها فعلًا ما تخفيه، ومن ثم يخنقها بوسادة.

من السهل التفكير في عطيل كغشيم أو رومانسي أحمق، لكن الحقيقة تتمثل في أنه وقع في نفس الفخ الذي نقع جميعًا فيه عندما تتلبسنا حالة عاطفية قوية. من الصعب بمكان رؤية نفسك وأفعالك على نحو موضوعي عندما تتشبع بعاطفة معينة؛ يستغرق الأمر تدريبًا كثيرًا، لهذا السبب، فإنه من النافع لك معرفة تمييز الأمر عندما يتجه الناس إلى حالة عاطفية سلبية، وبالتالي يمكنك إبطاؤها قبل أن تتفشى بشكل تام.

هل تتذكر أني أخبرتك الكيفية التي بإمكانك بواسطتها قيادة شخصية ما بلغة الجسد، لجعلهم في حالة مزاجية أفضل؟ فعندما تبدل من حالتهم الشعورية، تقوم بمساعدتهم أيضًا على استبدال تلك الرؤية الانتقائية السلبية بواحدة أكثر إيجابية. يمكن أن تستبدل وجهة نظرهم السلبية بتوقعات أكثر إيجابية، وهو ما يعد طريقة أكثر فائدة بكثير للنظر إلى ذاتك وموقفك.

يمكن للمشاعر القوية أن تشوه رؤاك للعالم. المشاعر السلبية تحجب الخبرة التي يحتمل أن تكون إيجابية، وتعزز الأفكار السلبية المنسية. لا تفعل أي شيء قد تندم عليه لاحقًا إذا كانت تلازمك مشاعر قوية. حاول أن تنتظر حتى تعبر العاطفة قبل أن تتصرف، حتى لو كان من الصعب القيام بذلك!

المعلومات اللاواعية

يمكنك أن تعرف متى تشعر شخصية ما بالضيق أو الغضب، الخوف أو العدائية، حتى قبل أن تكون بالفعل كذلك، بأن تكون ملاحظًا لتعبيرات وجهها. ستعرف بهذه الطريقة ما الذي تقدم الشخصية على الشعور به حتى قبل أن تحس به. يعد هذا أعلى مستوى في قراءة العقل؛ لذا يتعين عليك أن تتمتع بالدقة في كيفية معالجتك المعلومات التي تحصل عليها. فهذه أمور لم تكن الشخصية التي تتحدث إليها قد قررت مشاركتها معك، وهي معلومات تخص طبيعة شخصية. تتمثل الحقيقة المجردة في أن تبصرك في الحياة الشعورية لشخصية ما، لا يشمل تلقائيًّا دعوة تمنح حق الدخول في أكثر المساحات حميمية عندها. يمكن أن يؤخذ ببساطة إفشاؤك لما تكون قد لاحظته بخصوصها كتطفل عظيم على الخصوصية، ويمكنه أن يحطم تمامًا أي علاقة سِرت شوطًا فيها. لهذا السبب، يكون دائمًا من الأفضل أن تدع ما تراه يحدد خياراتك التواصلية، بدلًا من مواجهة هذه الشخصية وجهًا لوجه.

الساموراي السبعة

سبعة تعبيرات عاطفية عالمية

عندما سافر إيكمان حول العالم لدراسة الكيفية التي نعبر بها عن مشاعرنا، وجد سبعة مشاعر أساسية يظهرها جميعنا بنفس الطريقة، سواء كنا نعيش في بابوا غينيا الجديدة أو سبرينجفيلد بولاية إيداهو الأمريكية. تتمثل المشاعر السبعة الأساسية في:

المفاجأة

الحزن

الغضب

الخوف

الفرح

الاشمئزاز

الازدراء

توجد بالطبع مشاعر أكثر من هذه المجموعة السباعية؛ على سبيل المثال، يفهم بشكل أفضل الفرح كمفهوم لكتلة تتكون من مشاعر إيجابية عديدة أكثر من كونه شعورًا واحدًا محددًا. غير أنه يمكن التعبير بطرق مختلفة عن المشاعر غير الموجودة بهذه القائمة، أو يمكن إثارتها بأشياء مختلفة، اعتمادًا على الثقافة والمكان اللذين نعيش في ظلهما. ستكفي مع ذلك هذه المشاعر السبعة لأغراضنا الحالية.

قام إيكمان بتحليل منهجي للكيفية التي يؤثر بها كل شعور في عضلات الوجه، أي الكيفية التي نبدو بها عندما نختبر المشاعر المختلفة. لقد استخدمت نموذج إيكمان كنقطة انطلاق للصور التي ستتابع، ولقد استخدمت بغرض التوضيح تعبيرات كاملة وقوية للوجه. لن ترى هذا النوع من التعبيرات الشعورية كثيرًا في الحياة الفعلية؛ فمن الشائع أكثر أن تكشف شخصية ما عن أحد أوجه الشعور فقط، وبطريقة أكثر دهاءً بكثير عن التي في الصور التالية، لكن بمجرد أن تعرف ما تبحث عنه، سيتم كشف حتى المشاعر المعبر عنها بدهاء.

يمكن للتغييرات الدقيقة في الوجه أن تكشف عن أي شعور يتجه إلى تملك شخص ما، حتى قبل أن يعرفه هو ذاته، أو حتى حالما يكون هو نفسه غير واعٍ به أبدًا على الإطلاق، لكن من الممكن أيضًا أن يكون الأمر كذلك، فإن الشخص واعٍ جيدًا بما يشعر به، ويقوم بكل ما يمكنه القيام به لإخفائه، بإبدائه شعورًا مختلفًا، أو لا شيء على الإطلاق. التعبيرات الدقيقة اللاواعية هي مفاتيحك إلى ما يشعر به حقيقة. سأصور أيضًا ما يحدث في وجهك حينما تحاول إخفاء مشاعرك الحقيقية.

ثلاثة أنواع من التعبيرات الدقيقة

هناك ثلاث فئات رئيسة من تعبيرات الوجه الشعورية الدقيقة: تعبيرات طفيفة، وتعبيرات جزئية، وتعبيرات صغيرة.

يستخدم التعبير الطفيف الوجه بأكمله، لكن دون تكثيف كبير. يشكل كل جزء في الوجه جزءًا منه، لكن التغيير لا يكون باديًا بقوة للعيان. يمكن أن يشير التعبير الطفيف إلى

شعور ضعيف يمكن بدوره أن يكون إما ضعيفًا في العموم أو ضعيفًا للحظة فقط. قد يكون شعورًا قويًا، قد بدأ مؤخرًا ولم يتطور تمامًا بعد، أو مجرد شعور قوي في السابق آخذ في الانحسار. يمكن للتعبير الطفيف أن يكون أيضًا نتاج محاولة فاشلة للكتم الواعي لشعور قوي، مثلما يحدث عندما يحضن المتسابق الثاني، الفائز في سباق American Idol، محاولًا بجدية ألا يبدو محبطًا.

سيستخدم التعبير الجزئي جزءًا أو اثنين من الوجه يكونان لازمين لتعبير كامل للوجه. يمكن أن تكون هذه التعبيرات الجزئية قوية أو طفيفة، لكنها ستكون في الأغلب الأعم طفيفة. يشير أيضًا التعبير الجزئي إلى أحد أمرين. إما شعور ضعيف حقًا؛ لأنه ضعيف في العموم، أو على وشك الانصراف، لكن التعبير الجزئي يمكن أيضًا أن يكون محاولة فاشلة لإخفاء شعور قوي.

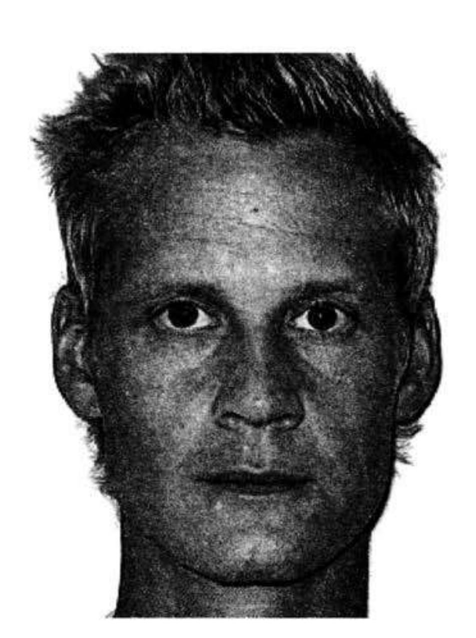
تبرق بسرعة التعبيرات الصغيرة، غير أنها تعبيرات كاملة للوجه تكشف ما يشعر به فعليًا الشخص. يمكنها أن تكون مقتضبة كربع ثانية، ومن الصعب جدًا رصدها بوعي. وتكون في الغالب نتاجًا لمقاطعة للكلام. نبدأ في إبداء الخوف أو الشعور به، لاحظ ذلك، ونحاول بعدئذ إخفاء تعبيراتنا بسرعة تحت شعور آخر. لكن للحظة قصيرة، كان تعبير كامل عن الخوف واضحًا على الوجه بأكمله. تقع دائمًا التعبيرات الصغيرة وسط أمور أخرى، مثل الحديث، والميل إلى الأمام، وما شابه. إنها متبوعة مباشرة بمحاولات للتغطية عليها. لا يلاحظ معظم الناس التعبيرات الصغيرة، على الأقل ليس بوعي، لكن أي شخص مبصر بشكل طبيعي يمكنه رؤيتها. كل ما يستلزمه الأمر تدريب بسيط. تشير دائمًا التعبيرات الصغيرة إلى شعور مكبوت، لكن التعبيرات نفسها لا تنكشف إذا كان الكبت واعيًا أو لاواعيًا، أو ما إذا كان الشعور المكبوت يتصارع مع ذلك المعبر عنه بوعي أم لا.

تذكر في النهاية أنه عندما تكتشف شعورًا ما، تظل من دون أي فكرة عن سببه. نسي عطيل هذه النقطة، وأول ما رآه من منظوره العاطفي الخاص، فإذا كان من الممكن أن تعرف من وجه شخصية ما أنها غاضبة، فإن هذا لا يعني بالضرورة أنها غاضبة منك، فيمكن أن تكون غاضبة من نفسها، أو أنها تذكرت موقفًا سابقًا كانت غاضبة فيه، مما د أثار في اللحظة نفس الشعور. تذكر المثيرات الشعورية التسعة، وبالتالي إذا كنت ستدع التعبيرات الشعورية التي تراها في الآخرين تؤثر في سلوكك الخاص، يتعين عليك أولًا أن تتأكد من أنك تعرف أيضًا سبب مشاعرهم. يتمثل دائمًا أفضل ما يمكنك القيام به في أن تبقى هادئًا فيما يتعلق بما رأيته، وتراقب الفرص التي ستمنحها لك هذه المعرفة. سأخوض بمزيد من التفصيل في الكيفية التي يقترحها إيكمان للتعامل مع كل شعور محدد، غير أن معظم هذه المناهج تتضمن إعطاء الشخصية منفذًا دقيقًا للتعبيرعما تشعر به، بدلًا من المواجهة المباشرة، ونادرًا ما يذكر الشعور الذي قد لاحظته على الإطلاق. "لقد وصلني الانطباع بأنك قد تكون شاعرًا ببعض المشاعر التي لم نتحدث عنها بعد، فهل ذلك صحيح؟" مع ذلك، يتعين عليك في بعض الأحيان ألا تعلق على الإطلاق.

هناك ثلاث فئات من تعبيرات الوجه الدقيقة، التي يمكن لجميعها أن يشير إلى محاولة واعية لإخفاء شعور قوي. يمكن أيضًا لتعبيرات الوجه الطفيفة، والتعبيرات الجزئية، أن تنم عن شعور ضعيف لكن مبين بشكل صريح، أو شعور (قد يصل به الأمر إلى أن ينمو بقوة) قد تمت في التو فقط إثارته.

التعبيرات الطفيفة = يتم إظهار التعبير بأكمله، لكن بكثافة ضعيفة.
التعبيرات الجزئية = يتم إظهار جزء فقط من التعبير (الحواجب على سبيل المثال).
التعبيرات الصغيرة = يتم إظهار التعبير بأكمله، بقوة، لكن للحظة قصيرة جدًا.

الصورة أدناه هي لي في صباح يوم عادي، في شهر نوفمبر من عدة سنوات مضت. كان ذلك ما بدوت عليه، ووجهي في حالة استرخاء تام. تختلف كل الوجوه فيما بينها، ويملك بعضها سمات يمكنها أن تجعلك تفكر في أنها تعبر عن شعور ما حتى عندما لا تكون كذلك. كما يمكنك أن تعرف من الصورة، فلدي شفاه رقيقة جدًّا وفم صغير نسبيًّا. تنحني أيضًا زوايا فمي قليلًا إلى أسفل. يعني هذا أن الناس الذين لا يعرفونني يمكن أن تتملكهم غالبًا فكرة أني مغتاظ من شيء ما حينما أكون مسترخيًا فقط؛ لأن الشفاه الرفيعة تعد واحدة من السمات التي تكشف عن الغيظ. لهذا السبب، ما لم يكن الأمر واضحًا تمامًا، يتعين ألا تعتقد أبدًا أن شخصية ما قد قابلتها للتو تمر بحالة شعورية معينة؛ قد يكون ذلك فقط ما تبدو عليه، وبالتالي تحتاج قبل أن تستطيع الاطلاع على مشاعري، إلى أن تعرف ما أبدو عليه عندما أكون مسترخيًا، وإما لن يتوفر لديك أي شيء لتقارن به تعبيراتي.



محايد

"واو انظر! موسم آخر من المسلسل التلفزيوني عائلة كارداشيان"

كل شعور سيتم تقديمه مع صورة لتعبير الوجه بالكامل، بحيث يكون التعبير عن الشعور بأكبر قدر ممكن من الوضوح. سيكون التعبير قويًا جدًا بغرض الوضوح، رغم أن هذه التعبيرات نادرًا ما تكون بهذه القوة في الحياة اليومية، سيتم بعدئذ تقسيم التعبير الكامل إلى مكوناته المتنوعة.

مفاجأة



مفاجأة: تعبير كامل

"يا إلهي!"

تعد المفاجأة شعورًا نشعر به لأقصر وقت، فلنبدأ من هناك. متى نفاجأ؟ عندما يحدث شيء غير متوقع، وعندما نظن أن ما هو على وشك الحدوث يتحول فجأة ليكون شيئًا آخر. لا يجب أن يكون لدينا دليل على ما هو على وشك الحدوث؛ لأنه بعد ذلك لن يكون

علينا أن نفاجأ. تبقى المفاجأة لبضع ثوانٍ فقط، حتى نتمكن من إدراك ما حدث للتو. تتحول المفاجأة بعد ذلك إلى شعور آخر، يعد استجابة للشيء الذي فاجأنا. في هذه المرحلة، قد نقول: "يا لها من مفاجأة جميلة!" غير أنه في الحقيقة الفعلية، لا تملك المفاجأة في حد ذاتها قيمة بطريقة أو بأخرى. الفرح الذي نشعر به هو ما يأتي بعدما ندرك ما حدث، مثل أن يقترب زائر غير متوقع من بيتنا.

بما أن المفاجأة تحدث عندما لا نكون جاهزين لها، فلا يمكننا بالأساس إخفاؤها أبدًا، حتى لو رغبنا في هذا. أن تفاجأ لا يعد دائمًا مشكلة، بما أن الدافع الموجود وراء مفاجأتنا كان معروفًا لنا من قبل بالطبع.

لا توجد المفاجأة فقط عندما نروع أو نجفل، كما يحدث منا عندما نسمع صخبًا مدويًا غير متوقع مثلًا، فذلك مجرد رد فعل جسدي، يبدو فعليًا مثل النقيض للمفاجأة. نقطب وجوهنا ونلتف حول أنفسنا لحمايتها. عندما نفاجأ، تنفرج أساريرنا بقدر ما نستطيع. تؤثر المفاجأة في ثلاثة مناطق بالوجه بطريقة مميزة.



مفاجأة: الحاجبين والجبين

الحاجبان مقوسان لأعلى، وسيظهر المزيد من الجلد تحتهما، وستظهر التجاعيد الأفقية على جبين أي شخص ليس بالأحرى شابًّا. عندما يسترخي الناس الذين لديهم بالفعل تلك التجاعيد، تغور وتظهر أكثر. إذا كشفت شخصية ما عن حاجبيها فقط بالطريقة التي أكشف بها عنهما في الصورة، من دون حركة موازية في الفم والعينين، فإنها لا تنم بعد عن المفاجأة، وإذا بقي الحاجبان في مكانهما هذا للحظات قليلة، فذلك يعني أنك مرتاب، فيما تسمع وتضعه موضع السؤال، أو تنتابك الدهشة بسببه، يمكن لهذا الوضع أن يشكل تعبيرًا خطيرًا، أو لا، مثلما في المواقف التي لا يمكنك فيها ببساطة تصديق ما أخبرت به للتو. يبدو وجهي كله، كما ترى في الصورة، معبرًا عن هذا النوع من الميل التساؤلي، بالرغم من أن الشيء الوحيد المختلف يتمثل في الحاجبين. تعد فعليًا الصورة تركيبًا بارعًا بين التعبير المحايد وصورة المفاجأة الكاملة. الحاجبان والجبين مأخوذان من الوجه المفاجأ، والباقي من الوجه المحايد الذي رأيته فيما سبق. كل الصور في الصفحات القليلة التالية مصنوعة بذات الطريقة، مع استخدام الصورة المحايدة كأساس، وإضافة أجزاء الوجه المحددة إليها. فكما ترى، تتغير الكثير من تعبيرات الوجه تمامًا (لتعبر تمامًا عن مشاعر مختلفة) عندما يتغير شكل جزء واحد صغير من الوجه فقط.

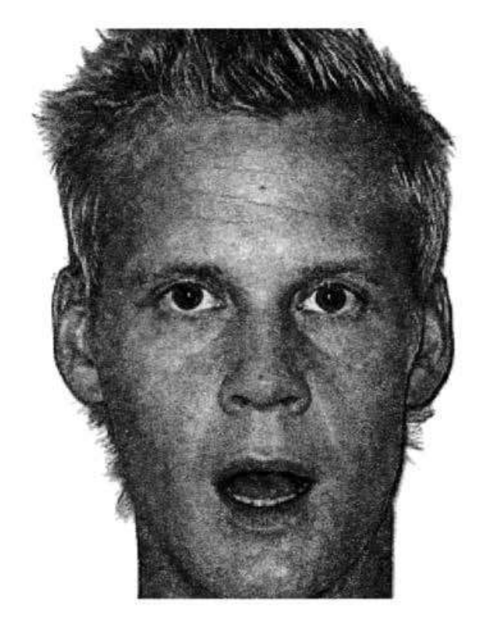
يبدو الأمر أيضًا كما لو أن شخصية ما تطرح سؤالًا تعرف بالفعل إجابته، أو كما لو أنها تطرح سؤالًا خطابيًا، وستتجه إلى التأكيد عليه برفع حاجبيها. من جهة أخرى، إذا لم تكن تعرف إجابة سؤالها، سيتم الكشف عن الحاجبين الهابطين المقطبين النامّين عن التركيز (لكنهما يساء فهمهما في الغالب باعتبارهما يشيران إلى الغضب). اختبر ذلك بنفسك، اطرح السؤال: "كيف سنسير إلى حل هذه؟"، مرة بحاجبيك وهما هابطان، ومرة بحاجبيك وهما مرفوعان. لاحظ كيف أن السؤال يضمر تغييرًا من تعبير عن تعاون مشترك لحل مسألة ما (حاجبان هابطان) إلى تعبير عن مواجهة أكثر (حاجبان مرفوعان).



مفاجأة: عينان

كما ترى في الصورة، العينان مفتوحتان على مصراعيهما. الجفنان العلويان مرفوعان، لكن السفليان مرخيان. سيكون بياض العينين أعلى القزحية (الغشاء الملون المحيط ببؤبؤ العين) باديًا للعيان عند كثيرين. يمكنك أيضًا في بعض الأحيان رؤية بياض العين تحت القزحية، لكن هذا يعتمد على ما مدى غور العينين، وعلى ما إذا كان الجلد تحت العينين يتمدد حينما يفتح الفم (انظر فيما يلي).

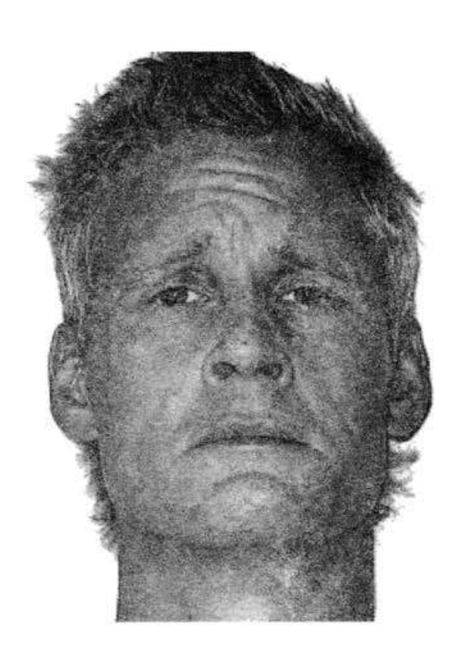
غالبًا ما يتم الكشف عن العينين المفتوحتين باتساع، بجانب حاجبين مرفوعين أو فم مفتوح، أو كلاهما، غير أنهما يمكن أن يوجدوا أيضًا بمعزل عن بعضهم، وفي الحالة الأخيرة يعدان إذًا جزءًا من تعبير مختصر جدًّا عن ازدياد الاهتمام، ونمط الأشياء الذي يجعلنا نقول: "واو... رائع!"



دهشة: فم

عندما تنتابنا الدهشة، يتدلى حرفيًا فكنا، وننفغر فاهنا، يعتمد مدى ذلك على قوة الشعور. تنتابنا الدهشة بدرجات متباينة من القوة، وستكون غالبًا الدرجة التي تنتاب بها الدهشة شخصية ما معبرًا عنها بأوضح درجة عبر الفم. تبدو دائمًا العينان والحاجبان متشابهين إلى حد ما، لكن كلما كان فم الشخصية مفتوحًا أكثر، كانت الدهشة أكبر. عندما يكون كل ما تراه هو فم مفتوح، فذلك هو ما يدعونه بكونه مشدوهًا. يمكن أن يكون ذلك تعبيرًا غير واعٍ عن شعور أصلي، أو إشارة واعية يقصد بها إظهار الشعور.

عندما نريد إخفاء مشاعرنا الحقيقية، نتظاهر غالبًا بالدهشة. لكن الدهشة الحقيقية تبقى لوقت قصير لا يمكنك فعليًا استخدامه للتغطية على أي شيء آخر. يتمثل دائمًا الدليل الذي يفشي الدهشة المزيفة في بقائها وقتًا طويلًا جدًا. تعد الدهشة أسرع شعور، ولا بد أن تظهر لبضع ثوانٍ فقط قبل تجاوزها إلى شعور آخر.



حزن: تعبير كامل

"لقد ملكت قلبي من أول نظرة"

يعد الحزن أو الأسى واحدًا من أطول المشاعر. عندما أستخدم كلمة "أسى"، فلا أعني بها هذا النوع من التعبير المتطرف عن المشاعر الذي يجد في بعض الأحيان منفذًا له في الجنازات، مثلًا. تملك كل المشاعر أشكالًا متطرفة من التعبير عنها (النمط المتطرف من الخوف مثلًا هو الرهاب). ما أشير إليه هو التعبيرات الأكثر اعتيادية للحالات الشعورية.

توجد أشياء عديدة يمكنها أن تجعلنا غير سعداء، لكن الحزن يصيبنا دائمًا عندما نفقد شيئًا ما. يمكن أن يحدث لأننا فقدنا ثقتنا بأنفسنا بعد الفشل في شيء بالعمل، أو أننا نبذنا من صديقتنا أو زوجتنا، أو لأننا قد فقدنا طرفًا في حادث، أو بالطبع لأن شخصًا ما قد توفي، أو ربما لأننا قد فقدنا شيئًا ما نملكه نحن مولعون به على نحو خاص. فنقول إننا نشعر بأننا خائرون، مكتئبون، حزانى، مثبطون، تعيسون، بلا حول ولا قوة، أو أشقياء وبائسون. نصبح سلبيين وانسحابيين، مما يسمح لنا بتوفير طاقتنا وإعادة بناء

قوتنا. لكننا نحتفظ بميل إلى أن تختلجنا مشاعر مختلطة من الحزن والغضب؛ ونصبح غاضبين مع أولئك الذين جعلونا تعيسين، كنمط من الدفاع.

يملك الحزن أيضًا وظيفة اجتماعية؛ لأن الشخص الذي يكشف عن علامات على كونه حزينًا سيتلقى في الغالب المساعدة والتعزية والطمأنينة من آخرين. لسبب أو لآخر، تشرب العديد من الرجال تقليدًا غريبًا عندما كبروا، بأننا يجب ألا ندع أي شخص يرى أننا حزانى. وسيبذل بالتالي العديد من الناس كل ما في استطاعتهم لإخفاء أحاسيسهم عندما يشعرون بالحزن. غير أن هذا لا يعني أنهم سينجحون في ذلك -فعلى الأرجح لن يتحقق ذلك- لأن تعبيرات الوجه تحدث بشكل لاإرادي. إنها تظهر حتى عندما لا نريدها أن تظهر. الناس الذين يحاولون كتم مشاعرهم يظهر عليهم في الغالب الأعم ارتشاح مرئي لشعورهم .



الحزن: حاجبان، وجبهة، وجفنان علويان

يعد الضعف في اشتداد عضلات الوجه العلامة الوحيدة على الحزن والأسى في شكله الأكثر تطرفًا، لكن في الغالب الأعم ستكون هناك استجابة من الحاجب والجبين. الأطراف الداخلية في الحاجبين مقطبة ومرفوعة. لاحظ أن الحاجب برمته ليس مرفوعًا لأعلى،

وإنما طرفه فقط. تعد هذه واحدة من أكثر الحركات العضلية صعوبة في تأديتها بشكل واعٍ. أدعو الحاجبان بهذه الطريقة "حاجبي وودي آلن"[9]؛ لأنهما يبدوان كأنهما من السمات الدائمة تقريبًا لوجهه.



وودي آلن

تعني أيضًا حركة الحاجبين أنه ستظهر إلى الوجود التجاعيد الأفقية بين الحاجبين، أو أنها ستبدو عميقة أكثر، وسيكون الجانبان الداخليان للجفنين العلويين مرفوعين لأعلى ليكتسبا شكل المثلث. سيرفع بعض الناس جفنيهم بشكل متفرد للغاية. إنه يمكن أن يكون هذا النوع من الاختلاف البسيط غير المرئي، خاصة إذا حاولت الشخصية كتمان تعبيراتها. لكن سيظل ظاهرًا المثلث في الجفنين؛ لذا إذا كنت غير متأكد، يمكنك أن تتحقق دائمًا من ذلك. والعكس صحيح أيضًا: إذا رأيت المثلث في جفني شخصية تبدو أنها في حالة محايدة، غير حالة الحزن، فإن ذلك يعد علامة أكيدة على أنها تبدأ في الشعور بالحزن، أو أنها في غاية الحزن ولكنها تحاول إخفاء شعورها بقدر ما أوتيت من قوة، بالتحكم في تعبيرات وجهها. بعيدًا عن هذا، سيتدلى لأسفل جفنا شخصية

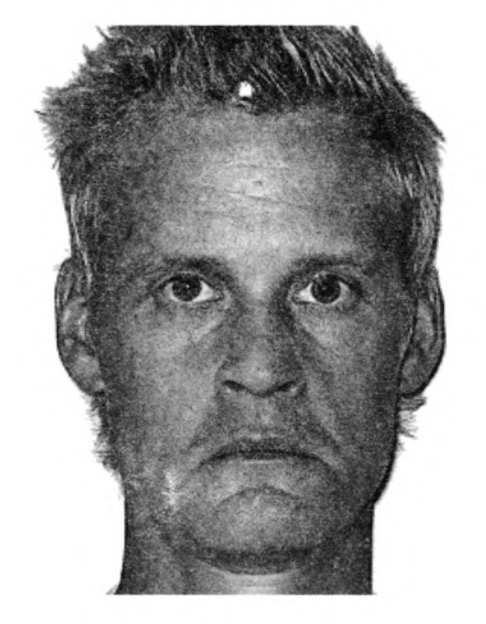
9- مخرج أمريكي وممثل وكاتب سينمائي ومسرحي وعازف جاز، أحد أبرز المخرجين في هوليوود، ولد عام 1935. (الناشر)

حزينة أكثر من أي حالة أخرى. ترى هذه الحركة في الغالب الأعم بجانب تعبير باقي أجزاء الوجه، لكن من الممكن إبداؤها بمفردها، كما في الصورة.



حزن: جفنان سفليان

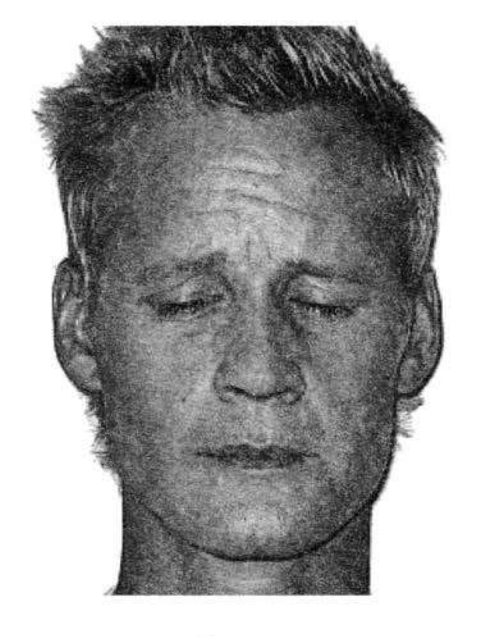
إذا كان الحزن من النوع العميق على وجه الخصوص، سيتأثر أيضًا الجفنان السفليان وتتوتر حركتهما للأعلى.



حزن: فم

يجري الخلط دائمًا بين الفم الحزين والتعبير المستخدم لإظهار الازدراء، ستتجه زاويتا الفم الحزين إلى الأسفل، وقد تبز الشفة السفلى بتجهمنا. يمكن للتجاعيد أن تظهر في جلد الذقن. يتمثل الفارق في أننا عندما نشعر بالنفور أو الازدراء، نرفع شفاهنا العليا. حتى لو كانت زاويتا الفم مقلوبتين لأسفل، فنحن لا نبرز شفتنا الدنيا عند التعبير عن الازدراء. إذا كان فم حزين هو الظاهر فقط، كما هي الحال هنا، فإنه من المستحيل معرفة بماذا يشعر هذا الشخص حقيقة. تعد هذه واحدة من الحالات القليلة التي لا يكفي عنصر وحيد من تعبيرات الوجه لإخبارك بالشعور الكامن فيه.



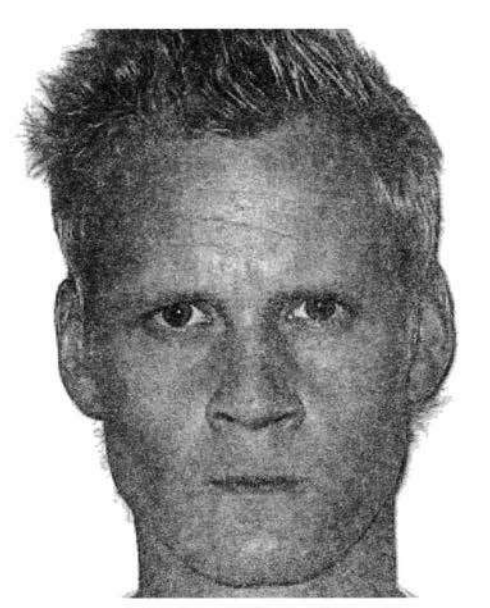


حزن: النظر لأسفل

توجد في هذه الصورة سمة جديدة. عينان منخفضتان تُريان غالبًا في الحزانى. بالطبع ننظر للأسفل عدة مرات في اليوم دون أن نشعر بالضرورة بالحزن، لكن إذا فعلنا ذلك في حين أننا نظهر حاجبين حزينين، كما في الصورة، تكون الإشارات واضحة جدًّا. شيء ما آخر يمكن أن يحدث غالبًا للخدين يتمثل في رفعهما، مما يجعل العينين أضيق من المعتاد.

إذا تظاهرت شخصية ما بأنها حزينة وهي ليست كذلك، فإنها ستظهر معالم للحزن في المناطق السفلية من الوجه، بالأخص الفم، وبالنظر إلى أسفل. يعد الافتقار إلى أي علامات للحزن في العينين والحاجبين والجبهة دليلًا قويًّا على أن ذلك شعور كاذب. (ما لم تتعامل مع واحد من أولئك النادرين الذين لا يستخدمون ذلك الجزء من وجههم للتعبير عن الحزن، بالطبع أولئك موجودون فعلًا، لكن ليس هناك الكثير منهم). لكي تتأكد من أن هذا تعبير حقيقي، يتعين عليك أن تبدأ في البحث عن شكل مثلث في الجفنين العلويين.

إذا شعرت شخصية ما بالحزن لكنها تحاول إخفاءه، فإنها ستركز بشكل عام على عدم السماح لفمها بأن يفضحها. ستظل "العين المثلثة"، والحاجبان عادة كذلك، موجودين هناك لكي تدرك الحالة.





الغضب كاملًا

الغضب: تعبير وافٍ، نسختان

"قلت لك كف عن ضرب أخيك!"

يتمثل السبب الأكثر شيوعًا في جعلنا غاضبين، في أن شيئًا ما، أو شخصية ما، يَحولان دون أن نتمكن من القيام بما نريد القيام به، كأن يعترض شخص طريقنا. ويستمر غضبنا في الاطراد إذا كنا مقصودين شخصيًا بالحائل، لكن يمكننا أيضًا أن نصبح مثبطين عندما لا تعمل الأشياء بالطريقة المفترض أن تعمل بها، مما يمثل في الحقيقة مجرد حالة أخرى للأشياء المعترضة لطريقنا.

نصبح غاضبين أيضًا من أنفسنا أحيانًا، ويمكن أن يشكل العنف، أو التهديد بالعنف حالة أخرى مثيرة للغضب. يمكن لذلك أن يجعلنا غاضبين ومذعورين على حد سواء. بالطبع نصبح غاضبين أيضًا عندما يتصرف الناس بطرق نستنكرها أو يخذلوننا. لا نشعر بالغضب الخالص لفترة طويلة بشكل خاص، يميل الغضب إلى أن يصبح مختلطًا بمشاعر أخرى، مثل الخوف، والازدراء. يعد الغضب أكثر المشاعر خطورة، إذ إنه يمكن أن يحملنا على محاولة إلحاق الضرر بالشخص الغاضبين منه، بدنيًا وشعوريًا. ينشأ الدافع للرغبة في الإضرار بآخرين، في يفاعتنا الباكرة، وتعد أمرًا من المطلوب أن نتعلم جميعًا السيطرة عليه مع نمونا.

ومن ثم ما الذي يجعل الغضب مفيدًا إذًا؟ يثير الغضب نشاطنا، ويحثنا على تغيير الشيء الذي قد أثار غضبنا. تكمن المسألة في مجرد إدراك ما الذي جعلنا غاضبين جدًا في المقام الأول. نوجه في الغالب غضبنا تجاه أهداف خاطئة. يعد في الغالب الأعم القيام بأي فعل حينما تكون غاضبًا ضربًا من الغباء؛ فعندما تكون غاضبًا، يؤول كل شيء، وينظر إليه من خلال هذا الغضب. أفضل ما يمكن القيام به فعليًا في هذه المواقف، أن تصمت وألا تقوم بأي شيء على الإطلاق، حتى تبدأ مشاعر الغضب في التلاشي، ونصبح قادرين على الإدراك الأكثر دقة للأمور مرة أخرى.

إذا تعرضنا لأي نمط من التهديد، يمكن للغضب أن يساعد أيضًا، بما أنه يحد من الخوف، إذ إن الخوف يمكن أن يسقطك فاقدًا للوعي. أن تصبح غاضبًا، يجعلك بدلًا من ذلك تتعامل مع التهديد.

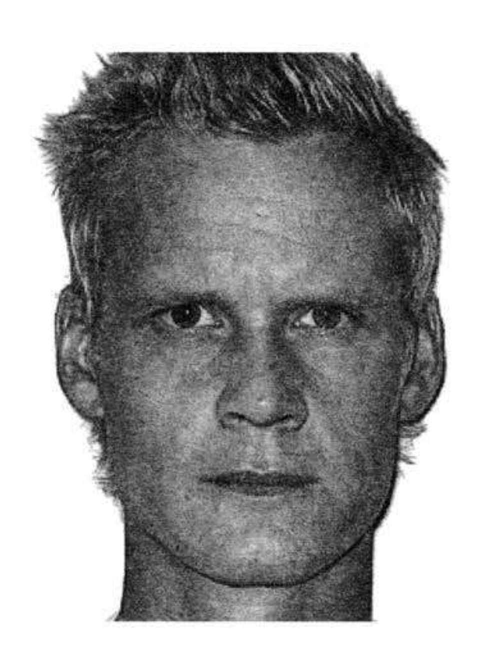
بعيدًا عن باقي التعبيرات، يتطلب الغضب تغييرًا في مناطق الوجه الثلاث. لا يمكننا بغير ذلك معرفة إذا ما كانت الشخصية تختبر الغضب أو شيئًا آخر.



غضب: حاجبان

عندما نصبح غاضبين، تقطب حواجبنا وتخفض. يمكن أن تظهر خطوط بين الحواجب، لكن الجبهة لا تتجعد. إذا رأيت هذه الحركة تحدث من تلقاء نفسها، فذلك قد يعني عدة أشياء مختلفة: الشخص غاضب ولكنه يحاول إخفاء ذلك؛ الشخص متكدر بعض الشيء أو بادئ في الغضب؛ الشخص جاد أو مستغرق في شيء ما؛ الشخص مرتبك.

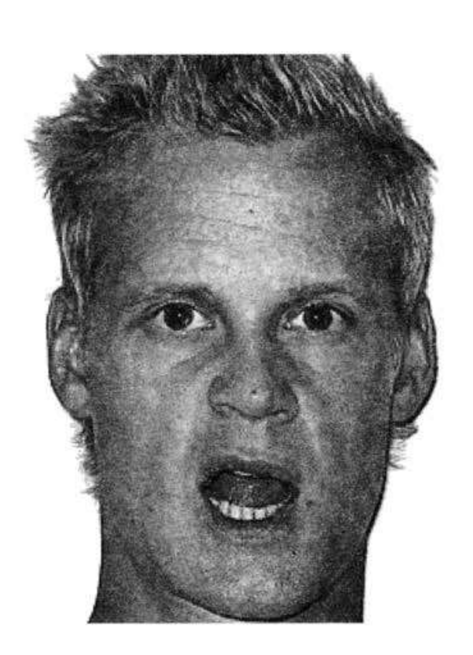
إذا قامت شخصية ما بهذا في حين أنك تتحدث معها، ولم يحدث أنك قمت في التو بعرض مسألة صعبة عليها، فإن هذا يعد علامة على أنك ربما تكون في حاجة إلى التعريف بنفسك بشكل أكثر وضوحًا، بما أنها مطالبة بوضوح بالتركيز بشدة لمتابعة ما تقوله. دعا داروين هذا بـ"عضلة العسر". يبدو أنه كما لو أننا نستخدمها في أي وقت نكون مواجهين فيه بأمر صعب أو غير مفهوم.



غضب: عينان وجفنان

يُرفع الجفنان لأعلى وتصبح العينان ثابتتين في وضعية التحديق الثاقب. يمكن أن يكون الجفن السفلي مرفوعًا أكثر أو أقل، بناء على مقدار غضبك. بفضل الضغط الهابط من الحاجب، يبدو الجفن العلوي كما لو أنه منخفض، مما يجعل العينين أضيق. إذا كشفت شخصية ما عن هاتين العينين، ومن دون أي شيء غيرهما، فقد يعني هذا احتواءها لغضبها، غير أنه قد يعني أيضًا أنها تحاول التركيز أو الانكباب على شيء. حتى لو الأشكال الواشية لكل من العينين والحاجبين حاضرة، يمكن أن يظل التعبير خاصًا بالتركيز تمامًا مثل الغضب، لكن عندما ترفع العين لأعلى، فإن ذلك يعد عادة حالة من التركيز البصري الأكثر تحديدًا، مثلما يحدث عندما نحتاج إلى تركيز بصرنا على شيء ما؛ للتأكد من أن الأمر يتعلق حقيقة بالغضب، علينا أن نكون قادرين على رؤية الفم أيضًا.





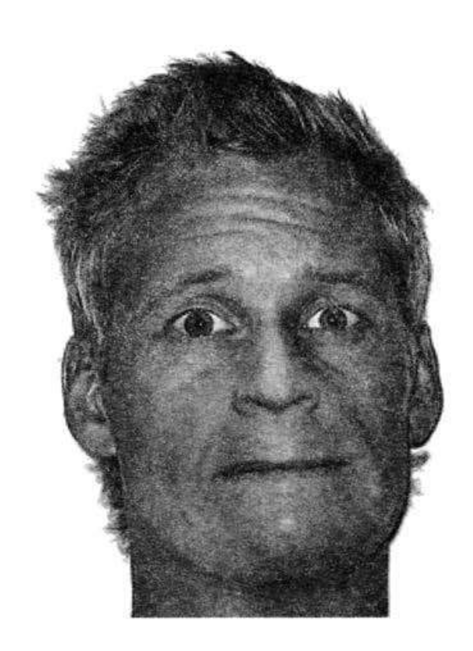
غضب: نوعان مختلفان من الأفواه الغاضبة

هناك نوعان من الأفواه الغاضبة: المغلق مع الشفتين المضغوطتين معًا، ويستخدم للضربات البدنية (في شجار) أو عندما تحاول تذكر شيء ما تريد فعليًا الرد عليه. هناك بعد ذلك الفم المفتوح، الذي يستخدم للسماح لكل شخص بمعرفة مدى غضبنا (بصوت عالٍ في كثير من الأحيان).

إذا كان الفم هو الظاهر فقط، لكان من الصعب قول ما يعنيه هذا. يمكن أن يدل الفم المغلق على غضب خفيف، أو غضب محكوم، لكنه قد يكون تمامًا مثل الحاجبين، دالًّا أيضًا على التركيز أو الإجهاد. مع ذلك، هذه المرة، ليست الحالة خاصة بالإجهاد العقلي، بل تخص الإجهاد البدني، كما يحدث عندما ترفع شيئًا ثقيلًا.

لكن الفم المغلق والمشدود يعد إحدى العلامات الأولى التي تظهر عندما يبدأ شخص ما في الغضب. إنه من السهل رؤية قطاع الفك كاملًا متوترًا. نظهر هذا في الغالب حتى قبل أن نكون حتى قد لاحظنا أننا نغضب.

من الصعب معرفة ما إذا كان الشخص يتظاهر بالغضب أم أنه غاضب فعلًا، طالما أن التعبير يستخدم العضلات التي من السهل التحكم فيها بوعي، وكل شخص يعرف كيف يقوم بذلك. نميل أيضًا لمرة واحدة إلى تذكر استخدام الحاجبين عندما نتظاهر بالغضب؛ لتحديد ما إذا كان الشخص يتظاهر بالغضب أم لا، تحتاج في حينه إلى تفحص توقيت الشعور. هل تعبير الغضب متزامن مع كلمات أو أعمال، أم أن هناك فاصلًا زمنيًّا بينهم؟ يعد الغضب أفضل قناع ترتديه لإخفاء شعور آخر؛ لأننا نكظم وجهنا بأكمله، تاركين الحاجبين فقط كمفاتيح إلى حالتنا الشعورية الحقيقية. لحسن الحظ، نعيش في ثقافة لا يفيد فيها كثيرًا التجول مرتديًا وجهًا غاضبًا، بالرغم من ذلك يبدو أن بعض الناس يحاولون ذلك. إذا غضبت شخصية ما، لكنها تسعى إلى إخفاء ذلك، سيظهر غضبها في توتر جفنيها وحاجبيها البارزين أو المقطبين.



خوف: تعبير كامل

"ماذا؟ أعضاء فريق One Direction سيعودون معًا!"

يعد الخوف أكثر شعور نعرف عنه الكثير، لسبب بسيط هو أنه من اليسير حمل الحيوانات على الخوف في التجارب. يثير الخوف خطر التأذي بدنيًّا أو نفسيًّا. من الأمثلة على الأشياء التي تثير الخوف، الأشياء المندفعة نحونا بقوة، أو فقداننا لموطئ قدمنا، والسقوط، بالمعنى الحرفي والمجازي للكلمة. يمكن للتهديد بالإيلام، مثل معرفتك بأن عليك الذهاب إلى طبيب الأسنان أن يثير الخوف أيضًا. معظمنا وليس جميعنا تتسبب الثعابين والزواحف في إصابتهم بالذعر بسرعة، أو يسبب لهم ذلك التفكير في فقدانهم لموطئ قدمهم على المرتفعات العالية.

من الناحية البيولوجية، يعدنا الخوف إما للاختباء أو الهروب. يتدفق الدم إلى العضلات الأكبر في أرجلنا، مهيئة إيانا للجري إذا ما أردنا ذلك. إذا لم نجرِ، نحاول الاختباء. لكن الاختباء يعني القيام بذلك بذات الطريقة التي تختبئ بها الحيوانات، مثل تجمد الأيل في مصابيح السيارات الأمامية. قد تبدو تلك كطريقة غريبة للاستجابة، لكنها تبدو منطقية بما

أن الحيوانات المفترسة التي تعاني من ضعف البصر لا يمكنها أن تتبينك ما لم تتحرك. فعندما نقول "إننا خدرنا من الخوف"، فإن ذلك يسري بشكل حقيقي على الاختباء.

إذا لم يكن بمقدورنا الجري أو الاختباء، فإنه من المرجح جدًّا أن نتحول عوضًا عن ذلك إلى الغضب. ومن ثم بعبارة أخرى، إذا كان القائد الذي يأمر النظام العصبي للاستعداد للهروب أو الاختباء لا يبدو مفيدًا، سنغيره إلى ذلك الأمر الذي يعبئنا للفعل. لكي نتعامل مع الموقف، نصبح غاضبين مما كان يهددنا أيًّا كان. تعبيرات وجهنا عندما نكون خائفين تومئ بأمرين: "احترس، هناك خطر قريب" و"ساعدني! أخرجني من هنا!". يكون من الجيد، في هذه الحالة أن يكون عندنا تعبيرات وجهنا؛ لأن لساننا يخذلنا في الغالب عندما نشعر بانفعال شديد تجاه شيء ما. كما يصوغ الأمر الخنزير بيجليت(10): "ساعدوني، ساعدوني، المسخ الرهيب هوفالامب! أوف أوف، المسخ الرهيب هوفالامب! يا للهول يا للهول، الهوفمسخ الرهلامب!".



خوف: حاجبان

10- شخصية كارتونية خيالية وهو الصديق المقرب لـ ويني ذا بوو. (الناشر)

الحاجبان مرفوعان، لكنهما يبقيان مستقيمين عندما نكشف عن خوف. ومن ثم، كما في حالة المفاجأة، الحاجبان مرفوعان، لكن أيضًا مقطبان، مما يجعل طرفيهما الداخليين أقرب بعضهما إلى بعض من المفاجأة. إنهما ليسا مرفوعين ولا أحدهما بنفس درجة المفاجأة.

تظهر التجاعيد في الجبهة أيضًا، مع أنها في حالات الخوف، لن تنتشر في الغالب الأعم بعرض الجبهة. إذا عرض الحاجبان دون الباقي علامات الخوف، ينم ذلك عن قلق أو خوف تحت السيطرة. يبدو الآن، في هذه الصورة، وجهي كله قلقًا، لكن هذه صورة مركبة، كل شيء فيها تحت الحاجبين آتٍ من صورة أصلية للحالة الطبيعية المحايدة.



خوف: عينان

العينان مفتوحتان ومشدودتان. تمامًا كما في حالة المفاجأة، الجفنان العلويان مرفوعان، وبالتالي يمكننا أن نرى بياض العينين، لكن في هذه الحالة، الجفنان السفليان مشدودان لفوق، بدلًا من كونهما مفتوحين، ويمكنهما التغطية على جزء من الحدقة. غالبًا ما تظهر العينان المشدودتان والحاجبان المرفوعان معًا (كما في هذه الحالة)، أو مع الحاجبين

والفم على حد سواء، لكن يمكنهما الظهور بمفردهما. إذا حدث ذلك، سيكون ظهورهما سريعًا جدًّا، ويكون مؤشرًا على خوف حقيقي قد يكون متوسطًا أو تحت السيطرة.



خوف: فم

الفم يكون مفتوحًا، أو مغلقًا تقريبًا. الشفتان متوترتان، ويمكن أن تكونا مسحوبتين للوراء، في مقابل الفم الأكثر استرخاء الذي يكون لنا عند المفاجأة. إذا كان الفم وحده هو البارز، لكان ذلك يعني القلق والهم. إذا كان الفم الخائف المغلق بارزًا وحده، يمكن لذلك أن يعني بسرعة أنك خائف، وتحاول عدم إظهار ذلك، أو أنك تتذكر موقفًا شعرت فيه بالخوف، أو أنك تستخدمه كتوضيح واعٍ في سياق محادثة، مثلما يحدث عندما تذهب للقول: "أوه! كان ذلك مخيفًا".

عندما تتظاهر شخصية بالخوف، من المحتمل كالمعتاد أن تنسى استخدام حاجبيها وجبهتها، وأن تستخدم فمها فقط، وربما أيضًا ستنسى استخدام عينيها.

إذا كنت ترى الحاجبين فقط ينمان عن الخوف في وجه شخصية ما، ربما يرجع ذلك

إلى محاولتها إظهار شعور مختلف عن الخوف بباقي وجهها، ويكون ذلك فعليًا علامة كافية وحقيقية على الخوف. يمكن أن توجد الحالة الوحيدة التي لا تكون فيها الجبهة والحاجبان متضمنين في تعبير حقيقي عن الخوف، حينما يتعلق الأمر بخوف معجز حقيقة، مثلما في حالات الصدمة. آنذاك تستخدم العينان والفم فقط.

الاشمئزاز

اتبع التوجيهات: ابلع لعابك مرة واحدة الآن لجعل فمك جافًّا. انتظر للحظة، حتى تشعر بأنك قد أنتجت لعابًا جديدًا. من المحتمل أن الأمر سيستغرق بعض الوقت. أمستعد؟ أأنت بخير؟ تخيل الآن بصق هذا اللعاب في كوب.

وبعدئذ اشربه.

استخدم هذه التجربة الفكرية، المستوحاة من الباحث في المشاعر بول إيكمان، عندما ألقى محاضرات. يقابل دائمًا اقتراحي بتعبير الوجه في الصورة التالية. يتضمن على نحو مميز الاشمئزاز، أو التقزز، التنفير بواسطة شيء ما، مثل طعم شيء ما تريد بصقه على الفور. يمكن أن يحملك على الشعور بالاشمئزاز مجرد التفكير في أكل أشياء معينة. نفس الشيء صحيح بالنسبة لروائح معينة، أو الطريقة التي تشعر بها بالأشياء اللزجة. يمكن أن تتسبب بعض الأفعال في الاشمئزاز، مثل تعذيب الحيوانات الأليفة، أو الاعتداء الجنسي على الأطفال. تعد فعليًّا المثيرات الأكثر شيوعًا للاشمئزاز إفرازات جسدية: البراز، وسوائل الجسم، والدم، والقيء. لا يثار الشعور حتى يخرجوا من الجسد، مثلما هي الحال في اختبار اللعاب أعلاه. طالما كان اللعاب في فمك، لا تكون هناك مشكلة. الفارق الوحيد بين المرة الأولى والثانية التي طلبت منك فيها بلع لعابك، كان يتمثل في أنه في المرة الثانية، كان اللعاب خارج الجسم لوقت قصير. وبسرعة جدًّا! أنت مشمئز الآن!

لا يبدأ الاشمئزاز في الحدوث لنا حتى نبلغ عامنا الرابع أو الخامس، لكن من هذه الفترة فصاعدًا، نكون مولعين به تمامًا. يفسر هذا لماذا تبيع متاجر الأطفال قيئًا

صناعيًّا، ولماذا نحب أفلامًا مثل Dumber &[11] Dumb وAmerican Pie [12] ولماذا يستعرض كثير من الناس مناديلهم بعدما يتمخطون.

نعتقد نحن أنفسنا كبالغين، في أننا نشعر في الغالب بالاشمئزاز من الآخرين: أولئك الناس الذين يقترفون أخطاء أخلاقية، والسياسيون، والمتنمرون، وإلى آخره. مع أن ما يعد خطأً أخلاقيًّا يمكن أن يتباين بين الثقافات المختلفة.

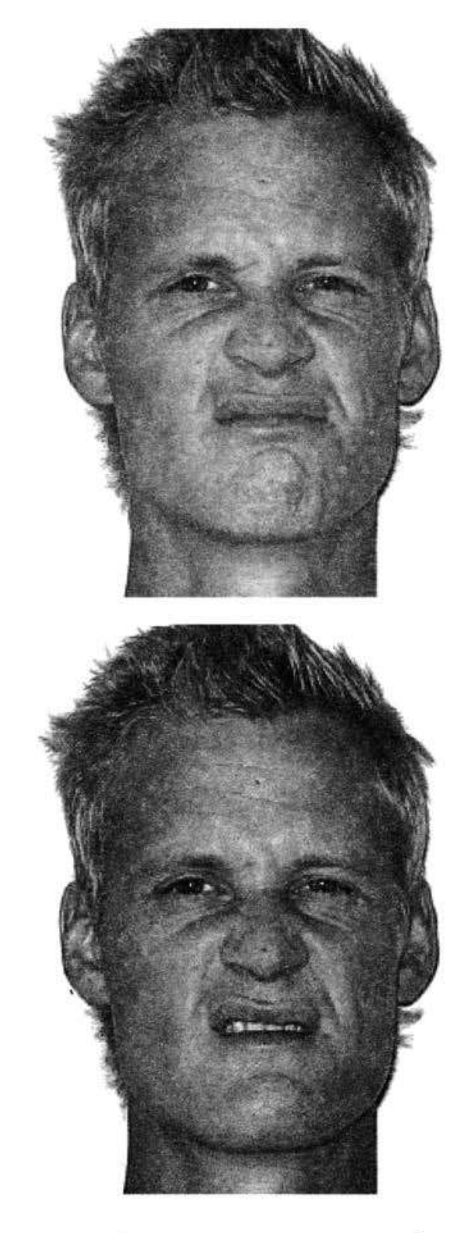
يعد الاشمئزاز شعورًا قويًّا للغاية. أمضى عالم النفس والباحث جون إم. جوتمان أربعة عشر عامًا، في عمل مقابلات مسجلة بالفيديو مع ستمئة وخمسين من الأزواج. واكتشف وزملاؤه في مختبر الحب "Love Lab" أنك يمكن أن تجد دلائل على ما إذا كانت علاقتهم ستستمر أم لا في ثلاث دقائق فقط من الحوار المسجل. يتمثل واحد من أقوى الدلائل في الاشمئزاز. إذا ظهرت علامة خفية لاواعية على الاشمئزاز، خاصة من جانب المرأة، يكون من غير المرجح من الناحية الإحصائية ألا يبقى الزوجان على زواجهما بعد أربع سنوات.

يحملنا بشكل طبيعي السبب في شعورنا بالاشمئزاز على الانصراف عن موضوع اشمئزازنا. قد يفكر المرء أن اشمئزازنا من الدم ومخلفات الجسد من شأنه أن يساعدنا على تجنب العدوى، لكنه يقوم من جهة أخرى، بالحد من تعاطفنا وطاقتنا الاجتماعية. بالاشمئزاز من الآخرين، نجعلهم أقل إنسانية. لقد استخدم هذا (ولا يزال يستخدم) إلى حد كبير في الدعاية السياسية والدينية، بما أننا نعيش زمنًا يتساهل أكثر مع نزع الإنسانية عن الناس الذين نشمئز منهم. تمامًا مثلما هي الحال في حرب النجوم[13] Star Wars. بالطبع فمن الأسهل بكثير أن تقتل جنود العاصفة بالدستة، إذ لم يكن لك أن ترى وجوههم.

11- فيلم كوميدي من بطولة جيم كاري وجيف دانييلز إنتاج أمريكي عام 1994 . (الناشر)

12- هو فيلم مراهقين كوميدي أمريكي إنتاج عام 1999.من إخراج بول وكيس ويتز، وكتابة آدم هيرز. كان أول فيلم يخرجه الإخوة ويتز، وأول فيلم في هذه السلسلة الناجحة. (الناشر)

13- هي سلسلة أفلام فضاء ملحمية من ابتكار "جورج لوكاس". السلسلة الرئيسة مكونة من ثلاث ثلاثيات، بالإضافة إلى أفلام ملحقة. حرب النجوم تعدت كونها سلسلة أفلام، بل أنتجت كتبًا ومسلسلات تلفزيونية وألعاب كمبيوتر وفيديو وكتبًا مصورة. صدر أول أفلام السلسلة عام 1977. (الناشر)



الاشمئزاز: تعبير كامل، نسختان

"لا، حقيقة كل شيء على ما يرام، كل امرئ يصاب بإنفلونزا المعدة عاجلًا أم آجلًا".

يعرض الاشمئزاز في هاتين الصورتين في ظل الضوضاء، والشفاه العلوية المرفوعة. يمكن أيضًا رفع الشفاه السفلية ونتئها، مما ينتج عنه فم مغلق، أو منخفض وناتئ، مما

ينتج عنه فم مفتوح. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للتجاعيد أن تظهر على الجانبين وأعلى الأنف. كلما زادت درجة الاشمئزاز، تظهر تجاعيد أكثر. الخدان سيرفعان أيضًا، مما يدفع بالجفن السفلي لأعلى ويضيق من العينين؛ سيتسبب هذا بدوره في خطوط وثنيات تحت العينين.

في حالات الاشمئزاز الشديد، سينخفض في الغالب الحاجبان، لكنهما لن يكونا في الحقيقة في غاية الأهمية لهذا التعبير الشعوري. يؤول بعض الناس الحاجبين المنخفضين كغضب، لكنهما غير مقطبين في المنتصف، والجفنان العلويان ليسا مرفوعين، الحالة التي سيكونون عليها إذا كانت هذه حالة من الغضب. إذا كنا راغبين في التعبير عن حالة من الاشمئزاز من شيء ما، لكنه لا يشعرنا فعليًا بالاشمئزاز في اللحظة الراهنة، فسنستخدم أجزاء من التعبير. كتغضين أنفك لفوق ثم القول: "هذا نتن حقًّا! كم مرة ينظفون قفص الهامستر هذا، بأي حال من الأحوال؟" إذا استخدمنا عن وعي التعبير كاملًا، سنحتفظ به على وجوهنا لفترة طويلة، لتوضيح أننا نصوغ توضيحًا واعيًا.

لأنه تعبير بمثل هذا الوضوح، يعد من السهل التظاهر بالاشمئزاز، ونستخدمه في الغالب لأغراض توضيحية في المحادثات. لا تستخدم كثيرًا الجبهة والحاجبان في الاشمئزاز، مما يعني أنهم لن يتم نسيانهم عندما يتظاهر شخص ما بالاشمئزاز. لهذا السبب، يعد من السهل تمامًا أيضًا إخفاء الاشمئزاز، بما أنه يعبر عنه في الغالب في الجزء السفلي من الوجه.

إذا كنت غير متأكد، ابحث عن التجعيدة على الحاجز الأنفي، توجد دائمًا عاليًا بدرجة كافية في الوجه لتجنب أي محاولات للتحكم فيها، لكن في الأغلب الأعم، نحن لا نفكر في إخفاء هذا الشعور في المقام الأول. لا أعتقد أننا واعون به دائمًا بذات الطريقة التي نعي بها مشاعر أخرى. فعندما يذكر لفظ "مشاعر"، يفكر معظم الناس في الحزن والحب والغضب، وأمور على هذا المنوال. لكنهم نادرًا ما يفكرون في الاشمئزاز. ومن ثم فحتى عندما نبتسم بأفواهنا، فأي اشمئزاز نشعر به فعليًا، سيتسرب إلى باقي وجهنا، دون حتى أن نعرف به.

يرتبط الازدراء على نحو وثيق بالاشمئزاز. بالرغم من أن هناك عددًا من الاختلافات الهامة بينهما، في الكيفية التي نعبر بها عنهما وماذا يعنيان. يشعر بالازدراء تجاه الناس الأخرى، وتجاه أفعالهم فقط. على عكس الاشمئزاز، لا يمكن الشعور بالازدراء تجاه الأشياء، قد يتسبب التفكير في النسخة التكنو techno version من أغنية ماكارينا "Macarena" الاستعراضية لفريق Los del Rios الإسباني في الاشمئزاز (تعالَ نفكر فيها، يبدو الخوف احتمالًا واضحًا أيضًا)، لكن لا الازدراء، ولكن ربما مع ذلك نشعر بالازدراء تجاه أولئك الذين اختاروا أن يستخدموا نسخة تكنو من أغنية ماكارينا الاستعراضية كنغمة رنين خاصة بهم. لا نشعر بالضرورة بالحاجة للابتعاد عن الناس الذين نشعر بالازدراء تجاههم، لكننا نشعر فعليًا بأننا أسمى منهم. ويكون هذا في الغالب إحساسًا بالسمو الأخلاقي.

هناك أيضًا نوع كلاسيكي من الازدراء الثقافي الاجتماعي النابع من موقع أدنى، مثل الازدراء الذي يكنه المراهقون للبالغين، غير المتعلمين للجامعيين. يمثل هذا النوع من الازدراء طريقة لجعل نفسك تشعر بالسمو عن أولئك الذين يسبقونك في السلم الاجتماعي. سيستخدم غالبًا الناس الذين يشعرون بأنهم مزعزعون في وضعيتهم أو منزلتهم الازدراء كسلاح. كثير من الناس يحتفظون بالقوة والمكانة بتعبيرهم عن ازدرائهم لمن هم أدنى منهم. إنه منهج فعال للغاية، لكنك تنزع إلى أن تصبح وحيدًا تمامًا على القمة عندما لا يحبك أحد.

أخبرتك في البداية باكتشافات جوتمان فيما يتعلق بعلامات الاشمئزاز في الأزواج، وأنها أثرت بعدئذ على العلاقة أكثر من غيرها إذا نبعت من المرأة. لقد قام جوتمان أيضًا بقياس الازدراء عندما يظهر الجانب المسيطر في العلاقة (الرجل عادة) علامات دقيقة على الازدراء، فيشعر الجانب الآخر (المرأة عادة) بأنه مجرد بخار، مقتنعًا بأن مشاكلهم لا يمكن حلها، ذلك أنهم يعانون من مشاكل زوجية خطيرة أو خاصة بالعلاقة بينهم، ويمكن أن تزداد سوءًا أكثر في الغالب! هذه ليست هي الحالة عندما تكون التعبيرات الدقيقة هي تلك الخاصة بالغضب أو الاشمئزاز، ولكن تلك الخاصة بالازدراء. بالتالي

هناك كل الأسباب التي تجعلنا واعين بذلك في أي علاقة من أي نوع.

كنت شخصيًا في علاقة كانت قد تبلدت منذ عدة سنوات مضت. كنت قد أصبحت منزعجًا بشكل متزايد لبضعة شهور من نمط حياة شريكتي. أدركت فجأة في يوم ما أني حركت عضلات معينة في وجهي عندما فكرت فيها. أدركت مصعوقًا أني كنت أقوم بتعبيرات الوجه الدالة عن الاشمئزاز. وهذا بشكل طبيعي قد أثر في مواقفي الفكرية تجاهها. الآن بعدما وعيت ذلك، كان من الأسهل تحاشي تلك الحركة العضلية، مما كان يتسبب في أن تصبح رؤياي لها وللعلاقة ككل أكثر إيجابية بكثير، لكن فات الأوان، كانت العلاقة فشلت بالفعل. بالطبع كانت هناك أسباب أخرى لانتهائها، لكن ازدرائي اللاواعي لما كنا عليه في علاقتنا ربما لم يفِد.



الازدراء: تعبير كامل
"ماذا تعني بأنك لا تقرأ كتبًا؟"

يظهر الازدراء في الوجه بزاوية فم مضغوطة ومرفوعة؛ فتكون الحصيلة بسمة خادعة. يمكن أن يتمثل أيضًا في شفة علوية مرفوعة على جانب من الفم، نوعًا ما مثل نصف فم مشمئز. تصور إلفيس (أو بيلي معبود الجماهير، إذا كان أحد يتذكره) في اللحظة السابقة لبدئه

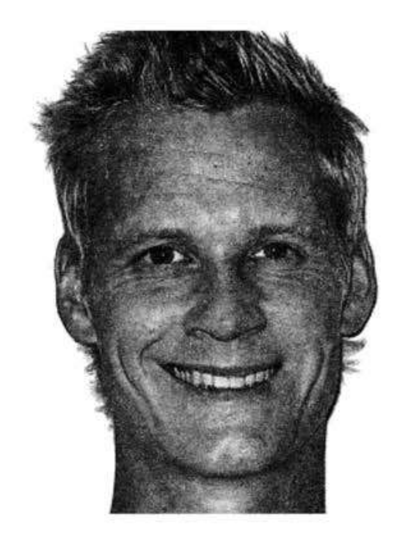
في الغناء. قد يكون الازدراء دقيقًا للغاية، ليس أكثر من رجة في الشفة العليا، أو واضحًا للغاية حتى تظهره الأسنان، بناء على مدى قوة الازدراء. يعقب في الغالب تعبير الازدراء؛ اندفاعة للهواء من الأنف، شيء يشبه الشخير بعض الشيء. تميل العينان إلى النظر إلى أسفل، نحن ننظر حرفيًا للأسفل على الشخص الذي نشعر بالازدراء تجاهه.

الفرح

هناك في الحقيقة مجموعة كبيرة من المشاعر الإيجابية المختلفة، مثل تنوع تلك السلبية التي قمنا للتو ببحثها، لكننا للأسف نفتقر إلى أسماء جيدة لها. سيتعين علينا بحث "السعادة" و"الفرح" الآن.

تشمل المشاعر الإيجابية الانطباعات الحسية الممتعة، مثل الروائح أو الأشياء الجميلة، المتمتع بها بواسطة شيء ما، أو القناعة فقط. يظهر الفارق على نحو خافت على الوجه، ويتم التعرف عليه بشكل أكثر موثوقية عن طريق الصوت. تتميز فعليًا معظم تعبيرات الفرح بأصواتها الخاصة، إنها تلعب في المسافة بين "صيحات الفرح" و"تنهدات الارتياح". تمثل الإثارة، والارتياح، والعجب تنويعات أخرى للفرح، نختبرها عندما نكون مثقلين بشيء ما مبهم. النشوة هي شعور آخر من النمط الفرح، مثلما يكون الشعور بالإنجاز بعد الكفاح في تحدٍ قوي، نوع من الفخر الداخلي والفرح. هناك أيضًا خليط من الفرح والفخر يختبره الوالدان عندما يدرك أطفالهم شيئًا عظيمًا. وبالطبع هناك الشعور المتعلق بالفرح غير المقبول اجتماعيًا تمامًا: الشماتة.

هذه هي المشاعر الهامة لسير عالمنا، إذ إن كفاحنا لإدراكها يحفزنا للقيام بأشياء نافعة لنا. نصنع أصدقاء، ونصبح فضوليين فيما يتعلق بالخبرات الجديدة. تشجعنا أيضًا المشاعر الإيجابية على إنجاز الأنشطة الضرورية لبقاء الإنسانية، مثل العلاقات الجنسية، والعناية بأطفالنا. إلى جانب ذلك، يتجه فعليًا العلم على نحو تدريجي إلى دعم النظرية القائلة بأن الناس الذين يتمتعون باستشراف متفائل للحياة يعيشون فعليًا لفترة أطول!



فرح: تعبير كامل

"أوه، فريق اتجاه واحد One Direction لن يعودوا معًا في النهاية!"

هذه هي الفروق الواضحة بين ابتسامة طبيعية وأخرى مزيفة، تستخدم في الابتسامة الطبيعية عضلتان هامتان: عضلة الوجنة الكبرى، التي ترفع زاويتي الفم، وعضلة العين الدائرية، التي تشد المنطقة المحيطة بالعين. سيسبب هذا قليلًا من الحول، ويقطب الجلد الموجود تحت الجفن السفلي، وينخفض الحاجبان، وتظهر الخطوط على جانبي الوجه. مع أنه يمكننا التحكم بوعي في عضلة الوجنة الكبرى، ورفع زاويتي فمنا في ابتسامة، فإن الشيء نفسه ليس صحيحًا فيما يتعلق بالعضلة المحيطة بالعين. تنقسم عضلة العين الدائرية إلى جزء داخلي وآخر خارجي. يمكن التحكم بوعي في الجزء الخارجي بنسبة 10% من كل البشر فقط. وعندما لا تلعب أي دور على الإطلاق، مما يؤدي إلى اختلاف واضح ومرئي. عندما لا تقطب هذه العضلة، نقول على شخصية ما "فمها مبتسم، لكن عينها ليست كذلك". الحقيقة أنه يمكننا التحكم بوعي في عضلة العين الدائرية. يعني إذًا أن البسمة مبتورة، ومن ثم تظهر كأنها مستعارة، وأنها تخلي المنطقة المحيطة بالعين لإشارات أخرى لاواعية على حد سواء. الحاجبان مخفضان بعض الشيء أيضًا في الابتسامة الحقيقية، لكن لا أحد يصطنع بوعي ابتسامة يخفض حاجبيه. حاول القيام بذلك عن قصد وسترى أنك تبدو مثل شخص يخيف الأطفال الصغار كهواية له.

هناك نتائج تفترض أن الأزواج السعداء هم من يقابلون الابتسامة ويستخدمون عضلات عيونهم، بينما الأزواج التعساء لا يستخدمون عضلات العين. هناك أيضًا تقارير عن انخفاض ضغط الدم، والمزيد من الشعور بالسعادة عند الناس الذين يبتسمون كثيرًا بهذه العضلات. قد يكون الأمر أن عضلات العين الدائرية الخارجية تحتاج لكي تثار إلى تنشيط بعض مراكز المتعة في الدماغ، وأي شخصية تضحك بفمها فقط قد تفوتها هذه الفرصة.

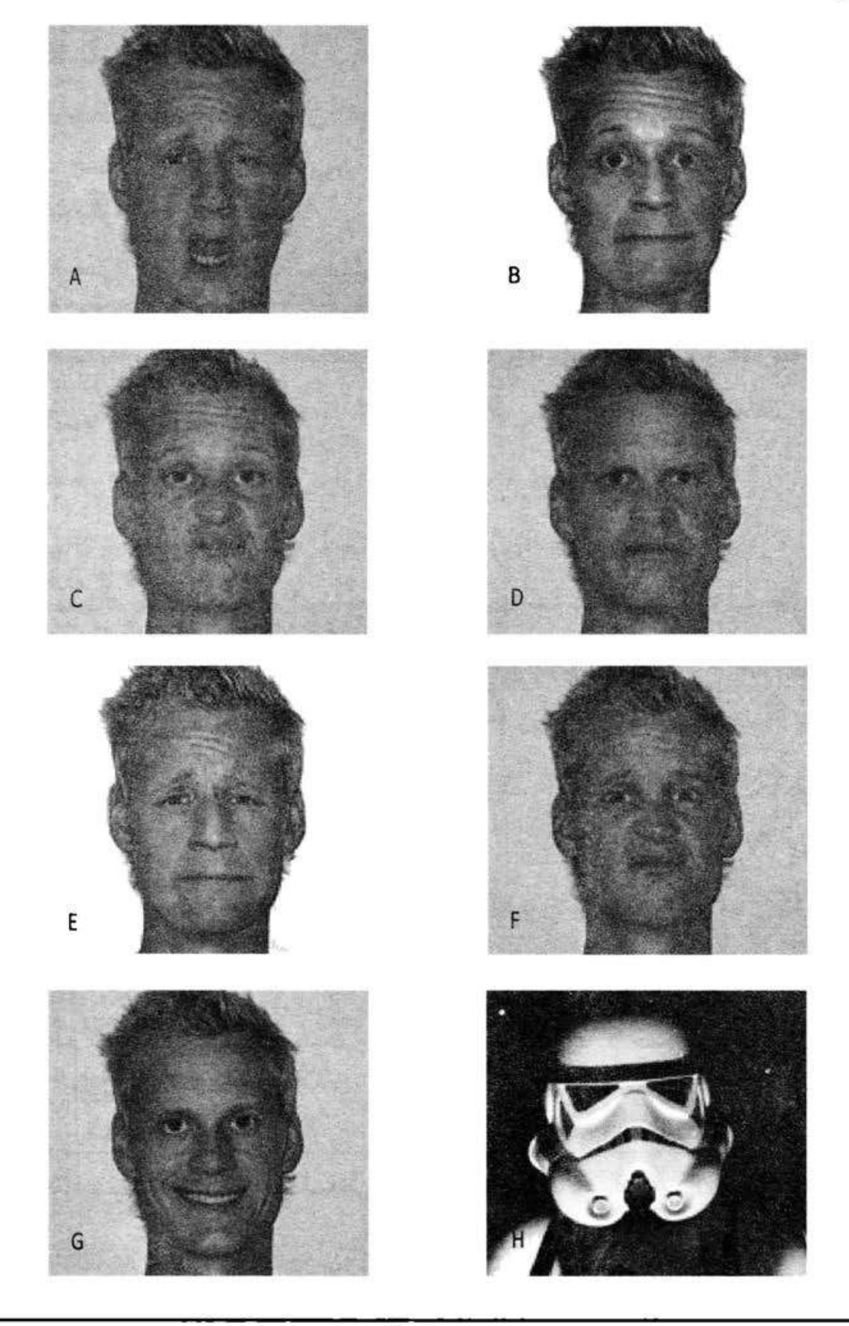
يمكن اكتشاف الابتسامات المستعارة بسرعة لا تصدق. عندما أدرب الناس على الوعي بالتغييرات السريعة في تعبيرات الوجه، أستخدم سلسلة متتابعة من الصور لمحاكاة التعبيرات الصغيرة. دائمًا ما تربك واحدة من هذه الصور الممتحنين. تكمن الفكرة في أنه يفترض في التعبير الصغير أن يكون رجلًا سعيدًا، لكن الشخص الموجود بالصورة ليس ممثلًا عظيمًا، والفرح موجود هناك في الفم فقط، وليس موجودًا في العينين. بالرغم من أن الصورة تعرض بسرعة جدًّا حتى إن التغيير الوحيد الذي ترصده بوعي يتمثل في فم كبير مبتسم، يصل معظم الناس إلى الإحساس بأن هناك شيئًا ما ليس على ما يرام، لكن ليست لديهم فكرة عن ما هو هذا الشيء. إنهم لا يدركون أنهم قد تفاعلوا للتو مع تعبير للوجه مخادع حتى يروه فيما بعد، كصورة ثابتة.

وبالتالي إذا كنت تريد أن تلعب في المضمون عندما تصطنع ابتسامة، فإنك مطالب بأن ترسم ابتسامة عريضة بحق. وبعدئذ تحدث تقريبًا كل التغييرات التي ترعاها عضلة العين، فقط من عرض الابتسامة، بما أنها تدفع الوجنتين لأعلى وتجعل الجلد ينتأ تحت العينين. سيضيق هذا من العينين، ويحمل التجاعيد على الظهور على جانبيهما؛ هذا يجعل الأمر أكثر صعوبة لمعرفة ما إذا كانت الابتسامة حقيقية أم لا. سيكون الدليل الوحيد على الابتسامة الحقيقية، الحاجبان والجلد تحتهما واللذان يجري تقليص مساحتهما بواسطة عضلة العين الخارجية.

لننتهِ من ذلك أود أن أريك بعض الصور عن المشاعر المختلطة، حيث يكشف الوجه عن أكثر من شعور في نفس المرة. يعد هذا شائعًا جدًّا في تعبيرات الوجه العادية. تكمن البراعة في التمكن من معرفة أي أجزاء أتت من أي تعبيرات، والتمكن على القيام سريعًا بذلك. يتم عرض عدد من الصور أدناه، تحتوي كل صورة على عناصر من شعورين مختلفين. حاول معرفة أي مشاعر تمثلها هذه، وأي أجزاء من الوجه تعبر عنها. توجد

الإجابات في الصفحة التالية، لكن حاول أولًا وحدك، من دون اختلاس النظر على الصفحة المذكورة.

مشاعر مختلطة



أ) حزن + غضب.
حزن = حاجبان، عينان. غضب = فم.

ب) مفاجأة + خوف
مفاجأة = جبهة، حاجبان، عينان. خوف = فم.

ج) الاشمئزاز + المفاجأة.
الاشمئزاز = فم، أنف، جفنان سفليان. مفاجأة = جفنان علويان، حاجبان، جبهة.

د) غضب + ازدراء.
غضب = حاجبان، عينان. ازدراء = أنف + فم.

هـ) حزن + غضب.
حزن = حاجبان، عينان. غضب = فم.

و) اشمئزاز + خوف.
اشمئزاز = فم، أنف، جفنان سفليان. خوف = جفنان علويان، حاجبان، جبهة.

ز) فرح مصطنع.
فرح = فم. محايد = باقي الوجه.

ح) امم غضب؟ خوف؟ محبط بسبب "دورة المياه"؟ خسيس؟ أرسل اقتراحاتك إلى الناشر!

كما هو معتاد فالأشياء، أكثر تعقيدًا عما تبدو عليه

تجري غالبًا الإشارة إلى الطريقة التي صورت بها المشاعر هنا. كـ"تمييز" لاستجابات جسدية أصيلة مختلفة، حيث يتم ربط كل شعور (أو على الأقل كل شعور أساسي) بتعبير معين للوجه، بكونها الرؤية الكلاسيكية للمشاعر. لم يخترع بول إيكمان الذي قد ذكرته مرارًا تلك النظرية، لكنه كان واحد من أشهر أنصارها في الأزمنة الحديثة، وقد قام أيضًا بأبحاث هامة لتطوير فهمنا للمجال.

مع ذلك، توجد طرق أخرى لوضع إطار مفاهيمي للمشاعر، فقد نشرت مؤخرًا أستاذة علم النفس ليزا باريت نتائج تفترض أن الرؤية الكلاسيكية قد تكون خاطئة. يدعم كثير من الباحثين الآخرين عرضها؛ ففي الواقع، هناك تحرك كبير يعمل على تغيير رؤيتنا للمشاعر.

بادئ ذي بدء، أظهرت الدراسات التي تقيس تنشيط عضلات الوجه أن تعبيرات حياتنا الفعلية عن المشاعر المختلفة، ليست محددة جيدًا مثل تلك التي في الصور التي كنت تتدرب للتو عليها. تتحرك وجوهنا باستمرار، ونحتاج غالبًا إلى فهم السياق الذي يقع فيه التعبير كي نكون قادرين على تحديد المشاعر التي يعرضها. بعبارة أخرى، تعد الصور التي كنت تدرسها في هذه الصفحات القليلة الماضية تبسيطية أو صورًا نمطية. فالتعبيرات التي ستواجهها في الحياة الفعلية ستكون أكثر تعقيدًا من ذلك بكثير.

ومع ذلك، فإن ما تدعيه باريت يتمثل في أنه ليست تعبيرات وجهنا فحسب، ولكن أيضًا ما ندعوه بمشاعرنا يجري تعلمها ضمن إطار ثقافي محدد عوضًا عن جوانب من برمجتنا البيولوجية. يتضح هذا من حقيقة أنه يمكن التعبير عن شعور واحد، بطرق مختلفة بواسطة الجسم (على سبيل المثال قد تمر بارتفاع في ضغط الدم عندما تغضب في حدث ما، ولكن ليس في حدث آخر)، ونفس التعبيرات الجسدية يمكن تأويلها بكونها تنم عن حالات شعورية مختلفة بناء على سياقها (يمكن أن ينم التعرق الغزير عن اضطراب المعدة والوقوع في الحب).

وبالتالي تفترض باريت أنه بدلًا من الحديث عن المشاعر، يتعين أن نتحدث عن تصنيفات المشاعر، بمعنى أن شعورًا في إطار تصنيف ما، يمكن التعبير عنه أو اختباره بطرق متعددة، بخلاف النظرة الكلاسيكية، التي كانت مشاعرنا فيها متميزة فسيولوجيًّا بعضها عن بعض.

يدعى هذا بالعرض البنائي، وإذا كان صحيحًا، فإن هذا الفصل بأكمله كان إهدارًا للحبر؛ لأنه في هذا العرض، لا يمكننا إدراك أو استبيان المشاعر بالطريقة التي قد عرفتك بها للتو.

بالرغم من أن النقد الكثير الذي توجهه باريت للعرض الكلاسيكي يبدو جديرًا لي، فإني لا أجد وجهة نظرها الخاصة أكثر إقناعًا. فبداية لست متأكدًا إذا كان هذا يمثل بالفعل مشكلة، ذلك أن تعبيرات وجهنا عن مختلف المشاعر ليست فريدة. لقد أشرت إلى أن التعبيرات الشعورية يمكن أن تكون قصيرة جدًّا، وتحتوي غالبًا تعبيرات مختلطة. لكن إذا ما كنا سنتعلم كيفية التمييز بينها، فسيتعين علينا أن نبدأ من مكان ما. يعد التبسيط مفيدًا، وأسلوبًا ضروريًّا للتعلم، يتعين علينا التأكيد فقط على أننا نتذكر أن ما نتعلمه يعد مبسطًا.

"تبرهن" أيضًا باريت على الأطروحة البنائية بصياغة جمل من قبيل الآتي:

> **ليس هناك اختلاف واحد بين الغضب والخوف؛ لأنه ليس هناك نمط واحد من "الغضب" ونمط واحد من "الخوف" من الناحية الجسدية.**
>
> **الخوف ليس نمطًا جسديًّا –تمامًا مثلما أن الخبز ليس دقيقًا– لكنه ينشأ عن تفاعلات الأنظمة الأساسية [العقلية].**

ربما تكمن المشكلة هنا في مجرد افتقاري إلى التأقلم مع اللغة الاصطلاحية العلمية، لكني ما زلت عاجزًا عن رؤية السبب في التناقض الحتمي، بين حقيقة استجابة الجسد المختلفة في المواقف المختلفة، أو حاجتنا إلى بنيات عقلية لكي ندرك تمامًا ما نشعر به، وأي من الأشياء التي قد درستها إلى الآن. من الجهة الأخرى تعقد فعليًّا هذه النظرية

الأمور بعض الشيء، غير أن البشر معقدون، والأمور كالمعتاد، لا تكون أبدًا بالبساطة التي تبدو عليها.

أتطلع إلى رؤية ما ستجلبه السنوات القليلة القادمة؛ إذا كانت باريت والبنائيون على حق، فسنكون أمام نقلة نوعية تامة فيما يتصل بإدراكنا لمشاعرنا. هناك بعض المؤشرات على أن هذا ما سيحدث (وإذا حدث بالفعل، كن حرًا في قطع هذا الفصل من الكتاب). لكن فلنقل فقط أني لا أحبس أنفاسي.



المساعدة! أرى أشخاصًا عاطفيين!

كيف تستجيب للمشاعر الظاهرة للتو؟

ماذا يتعين عليك فعله عندما تلاحظ تعبيرات شعورية دقيقة (مثل تلك التي تعلمت للتو اكتشافها) في الشخص الذي تتحدث إليه؟ أولًا وقبل كل شيء، ابقَ هادئًا. كما كتب تشارلز داروين: "عندما نشهد أي عاطفة قوية، فإن تعاطفنا يكون قويًا للغاية، إلى الحد الذي ينسينا الملاحظة، أو تصبح شبه مستحيلة". لا تعرف أبدًا فيما يتعلق بأي تعبير دقيق، إذا كان صاحبه يريدك أن تعرف حالته الشعورية أم لا. يتعين عليك، قبل أن تختار أن تستجيب للشعور، أن تحدد إذا كان ما تراه شعورًا ضعيفًا، أم شعورًا قويًا تحت السيطرة. تتمثل أيسر طريقة للقيام بهذا في توجيه الاهتمام للسياق. إذا رصدت الشعور بشكل صحيح في بداية المحادثة، فمن المحتمل ألا يكون مصدر الشعور أيًا مما تتحدث عنه، فمن المرجح أكثر إذًا أنه أتى معه بهذا الشعور إلى المحادثة. قد لا يكون له أي صلة بعلاقتك بها، وربما يكون متعلقًا بشيء ما حدث له في وقت أبكر. غير أنه قد يدور أيضًا حول توقعاته للمحادثة، أو أين تعتقد أنها قد تذهب.

لا تبقِ معظم التعبيرات الشعورية أكثر من بضع ثوان؛ يعتمد المدى الزمني الذي تستمر فيه على قوة المشاعر. ينم تعبير قوي وقصير يومض للتو فقط عن أن الشعور يتم بوعي أو دون تمويه. في الغالب التعبير الأقل حدة، يدوم لفترة أطول، وغالبًا يشير إلى الكبت الواعي للعاطفة (نفترض هنا أنه لا يكشف عن نفسه مخبرًا إياك بما يشعر به).

سيريد حفظ بعض المشاعر، من أن تنفجر تمامًا. يتعين أن تستجيب له بمجرد رؤيتك علامات عليه، ويفضل قبل أن يصبح هو واعيًا بنفسه بها. بالنسبة للمشاعر الأخرى، يكفي الاستجابة لها بشكل غير مباشر، وإعطاؤها مساحة في المحادثة. فيما يلي بعض الاستراتيجيات القوية للاستجابة لكل واحد من المشاعر الأساسية المختلفة التي كنا نتطرق إليها (مع أني قد تخطيت المفاجأة والفرح، طالما أنهما نادرًا ما يحتاجان إلى "الإمساك بهما").

حزن

يعتمد إذا ما كان يتوجب عليك الاستجابة لحزن شخص ما أم لا، على علاقتك به وتواصلك السابق معه. يحتاج كل الناس، بمن فيهم صغارك، إلى بعض الخصوصية ليكونوا قادرين على التعامل مع الأشياء التي تزعجهم، ونحتاج جميعًا إلى أن تترك لنا مساحة للانسحاب إليها. يمكنك التقدم باستهلال متحفظ لمحادثة بالسؤال عما إذا كان كل شيء على ما يرام، لكن حتى هذا يعتمد على السياق والعلاقة. يتمثل الشيء الهام في أنك إذا رأيت أي علامات حزن على شخصية ما، يتوجب عليك أن تأخذها على محمل الجد. تنم هذه العلامات عن أن هناك شيئًا ما، وأن هذه الشخصية تحتاج إلى تعزية. تكمن الأسئلة المنطقية الوحيدة فيما إذا كان يجب أن تأتي التعزية منك أو من شخص آخر، وفيما إذا كان يجب أن تقدم الآن أم لاحقًا.

إذا كانت هناك شخصية أقرب منك إلى الشخصية الحزينة، فأخبره بما رأيت. قد يكون الأمر أكثر صعوبة، بسبب العلاقة المهنية، بالنسبة لمدير في أن يقوم بتعزية موظف عما سيكونه لواحد من زملائه في العمل. إذا كانت العلاقة بينكم وثيقة، في إطار العائلة أو أطفالك، فيتوجب عليك أن توضح لمن هو حزين أيًا كان أنك موجود في مكان ما لأجله، للتحدث عن الأمر وفقًا لشروطهم، عندما يريدون ذلك.

غضب

عندما تلاحظ الغضب على شخص ما، تذكر أنك لا تعرف ما سببه، أو إلى من يوجهه. ليس بالضرورة الأمر يعنيك، تذكر أيضًا أن ما قد يبدو كعلامات للغضب قد يكون فعليًّا علامات تركيز أو ارتباك. قد يكون الأمر مجرد أنك لم تفصح عن نفسك بوضوح كافٍ. إذا علمت أنه غضب، وتريد التعامل معه، فمن الجيد أن تتجنب كلمة "غاضب" تمامًا. فربما يقوم الشخص بكل ما في وسعه للحفاظ على مشاعره لنفسه، وآخر شيء يحتاجه أن يقوم شخص ما بالتعليق على شعوره. أن تقول "أوه، إنك تبدو غاضبًا!" يعد ببساطة شيئًا سيئًا.

ستكون فكرة أفضل أن تتعامل مع ذلك في وقت لاحق، ربما في اليوم التالي، عندما لا تكون المشاعر في أوجها بهذا الشكل، فلا يكون لها نفس التأثير على المحادثة. إذا كان لتفاوض أو محادثة أن تصل إلى طريق مسدود، وأنت عاجز عن المضي قدمًا لأن شخصًا ما قد فقد أعصابه، يكون الوقت مناسب لأخذ استراحة لتناول القهوة. أو ربما يكون بإمكانك التفكير في المسألة طوال الليل قبل أخذك القرار بدلًا من ذلك.

تتمثل الطريقة الأكثر فعالية لمعالجة غضب شخصية ما وسحبه في استخدام فن الآيكيدو للصراع الفكري، الذي قرأت عنه فيما سبق. "لو كنت محلك، كنت سأتعامل بنفس الطريقة بالضبط. لا مجال للشك في ذلك. سكر أم حليب؟" إذا لم يؤتِ ذلك بثماره، يتعين عليك بعدئذ أن تحاول على الأقل التأكد من أن لا أحد يتخذ أي قرارات، أو يقوم بأي إجراءات قد يكون لها عواقب أبعد على طول الطريق. فعندما نكون غاضبين، نميل إلى عدم التفكير في الأمور بشكل صحيح.

خوف

إذا رأيت شخصية ما تظهر علامات الخوف، يتعين أن تبدأ بطمأنتها بأنها في أمان. على سبيل المثال، إذا كنت مطالبًا بنقل أخبار سيئة إلى موظفة، وبدأت تظهر علامات الخوف، فيتعين عليك التأكيد على وعدها بأن وظيفتها ليست في خطر، أو أنك سعيد

جدًّا بمجهودها. إذا كنت قد تسببت للتو في إزعاج شخصية ما، فامنحها دعمًا تستند إليه حتى لا تنهار.

إذا كان الأمر متعلقًا بمحادثة بين صديقين مقربين، يمكنك أن تكون أكثر صراحة، وتخبره بشيء ما يبدو مربكًا لها، واسأله عما إذا كان يريد التحدث عن ذلك. يمكنك أيضًا تقديم الحماية والدعم ببناء علاقة بينكما أو تواصل بشكل جسدي مباشر إذا كانت علاقتكما قريبة جدًّا. تعد دائمًا المعانقة طريقة جيدة لتقديم الدعم (بافتراض أنها تستخدم بالطريقة الصحيحة، سيكون هناك المزيد حول هذا في الفصل الخاص بالمراسي)، وكذلك معادلاتها الشفهية.

الاشمئزاز

يساء غالبًا إدراك الاشمئزاز على أنه غضب. إذا بدأت شخصية ما في إبداء علامات دقيقة من الاشمئزاز، مثل تجعد صغير في الأنف، فمن المحتمل أن تكون علامة على أن الشعور قد أثير لديها للتو فقط. يتعين أن تحاول التفاعل فورًا مع ذلك، بطريقة حاذقة، دون ذكر ما قد رأيته. بإمكانك أن تسأل عما إذا شعرت بأنها كانت قد عوملت بشكل جائر، وإذا كان هناك شيء يمكنك القيام به لحل الأمر. لا تكن دفاعيًّا؛ لأن ذلك يمكن أن يجعل اشمئزازها ينفجر تمامًا. يتعين أن تنتظر في تقديم حججك حتى تنتهي الشخصية الأخرى من الحديث. من الهام ألا تدع هذه الشخصية تقدم اتهامات غير مؤسسة على حقائق، وأن تحاول تغيير هذه الحالة الشعورية بأي ثمن. إنه لأمر صعب، لأن دوافع الاشمئزاز راسخة بعمق في داخلنا، لكن يجب أن تتذكر بحث غوتمان في مختبر الحب"Love Lab" إذا لم تتمكن من سحب مشاعر الاشمئزاز، فقد تُمنى بالخسارة.

الازدراء

إذا أبدى شخص ما علامات الازدراء، فقد ينم ذلك عن ازدرائه لنفسه، ازدرائه لما تبحثه أيًّا كان، أو ازدرائه لك كشخصية. إذا شككت في أنه قد يكون موجهًا إليك، فإن أفضل شيء يتمثل فعليًّا في ترك الأمور كما هي. قد يكون ذلك الازدراء القديم الجيد الذي يبديه من هم دونك ويظهر أحيانًا من قبل الموظفين لرؤسائهم، ومن قبل الطلاب لمعلميهم، وفي أسوأ الأحوال، من قبل الأطفال لوالديهم. أو ربما يتمثل الأمر في أن هذا الشخص يحسب أنه يعرف أكثر عما تبحثه، وأنك مخطئ تمامًا.

يشعر الشخص الذي يظهر الازدراء بأنه متفوق عليك. من الصعب جدًّا، لسوء الحظ، تغيير هذه الحالة، بغض النظر عن مدى براعتك في الدخول في علاقات توافقية مع الغير. أفضل ما يمكنك القيام به يتمثل في تحاشي هذا الشخص من الآن فصاعدًا، إن أمكن. إذا كان الأمر يدور في علاقة شخصية، فلن تكون هذه العلاقة جيدة لك بأي شكل من الأشكال. إذا تعلق الأمر بشخص يتوجب عليك مقابلته بانتظام في مواقف عملية، وقراراته تؤثر في عملك، فمن الأفضل أن تدع شخصًا آخر يقترح أفكارك واقتراحاتك في تلك المقابلات. يمكنك أيضًا أن ترى إذا كان يوجد هناك أي شخص آخر يشغل نفس المنصب، شخص ما يمكنك التواصل مباشرة معه للحصول على النتائج التي تريدها.

تكرار بسيط

لقد قطعت شوطًا طويلًا في طريقك كقارئ للذهن، الوقت مناسب لفاصل الآن، للتفكير في كل الأشياء التي قد عرفتها. لقد تعلمت تحديد مدى متنوع من العلامات في التواصل الاجتماعي اللاوعي، الخالي من الكلمات. لقد تعلمت أن تتكيف مع طريقة شخصية أخرى في التواصل في إطار هذه المساحات المختلفة، لتكون قادرًا على بناء علاقة مع الرهط البشري اليومي. لقد تعلمت استخدام هذه العلاقة لإحداث تغيير إيجابي في سلوك وميول الآخرين. لقد تعلمت تحديد الحواس الأساسية المختلفة في مختلف الأشخاص. لقد تعرفت على الاختلافات التي تحدثها الحواس الأساسية المختلفة في

تفكير الناس وحديثهم وإدراكهم. لقد تعلمت استطلاع التغييرات الطفيفة في عضلات الوجه، والتغييرات التي تكشف الحالات الشعورية المتنوعة التي تتجه إليها شخصية ما، والكيفية التي سيغير بها ذلك من خبرتها عن مقابلتك. لقد تعلمت الكيفية التي تشوش بها على المشاعر السلبية عندما يكون ذلك ملحًّا.

لقد تعلمت كل هذه الأشياء. من الناحية النظرية على الأقل.

يتمثل اقتراحي لك الآن في أن تتأكد من أنك قد تعلمت كل هذه الأشياء بالمعنى العملي أيضًا؛ ضع الكتاب جانبًا، اخرج إلى العالم ومارس قراءة العقل وحافظ على ذلك! يفترض النصف الثاني من هذا الكتاب أنك قادر على القيام بكل ما قرأت عنه إلى هذه المرحلة. لإعطائك بعض التحفيز الإضافي، سأعطيك قصة موجزة من الحياة الواقعية، يتعين أن توضح لك -على ما نأمل فيه- ما الاختلاف الذي يمكن أن تحدثه معرفة كيفية استخدام هذه الأساليب.

الفصل السادس

فصل إضافي أخبرك فيه ماذا يمكن أن يحدث عندما تستخدم -أو لا تستخدم- مهاراتك في قراءة الذهن.

لن يكون أبدًا الوقت متأخرًا

قصة أخلاقية عن أهمية قراءة الذهن

منذ عام أو نحو ذلك، كنت رئيسًا لمؤتمر من يوم واحد. كانت تعقد عدة ندوات مختلفة في وقت واحد، لدى كل واحدة منها جدول أعمال مختلف، وبالتالي كان هناك الكثير لأقوم به وسرعان ما كنت مشغولًا جدًّا. وصلت إلى الغداء متأخرًا فعلًا بعض الشيء عن المشاركين الآخرين. رصدت رجلًا كان جالسًا بمفرده، لا يزال يأكل، وجلست معه. لما جلست بدأت أخبره بواقعة طريفة حدثت في وقت مبكر من اليوم. توقفت فجأة عن الحديث عندما رأيت رد فعل الرجل..

- كان يحدق فيّ بتعبير مؤداه الاستنكار الشديد، وشعرت كأنني حشرة تحت تفرسه فيّ، كان بإمكاني أن أدع الأمر يمر بسلام، وأن آكل غدائي في صمت، لكني لم أكن مجرد المدير.

- كنت سأتقدم بعرضي في وقت لاحق مساء ذلك اليوم، واعتقدت أنها ستكون فكرة

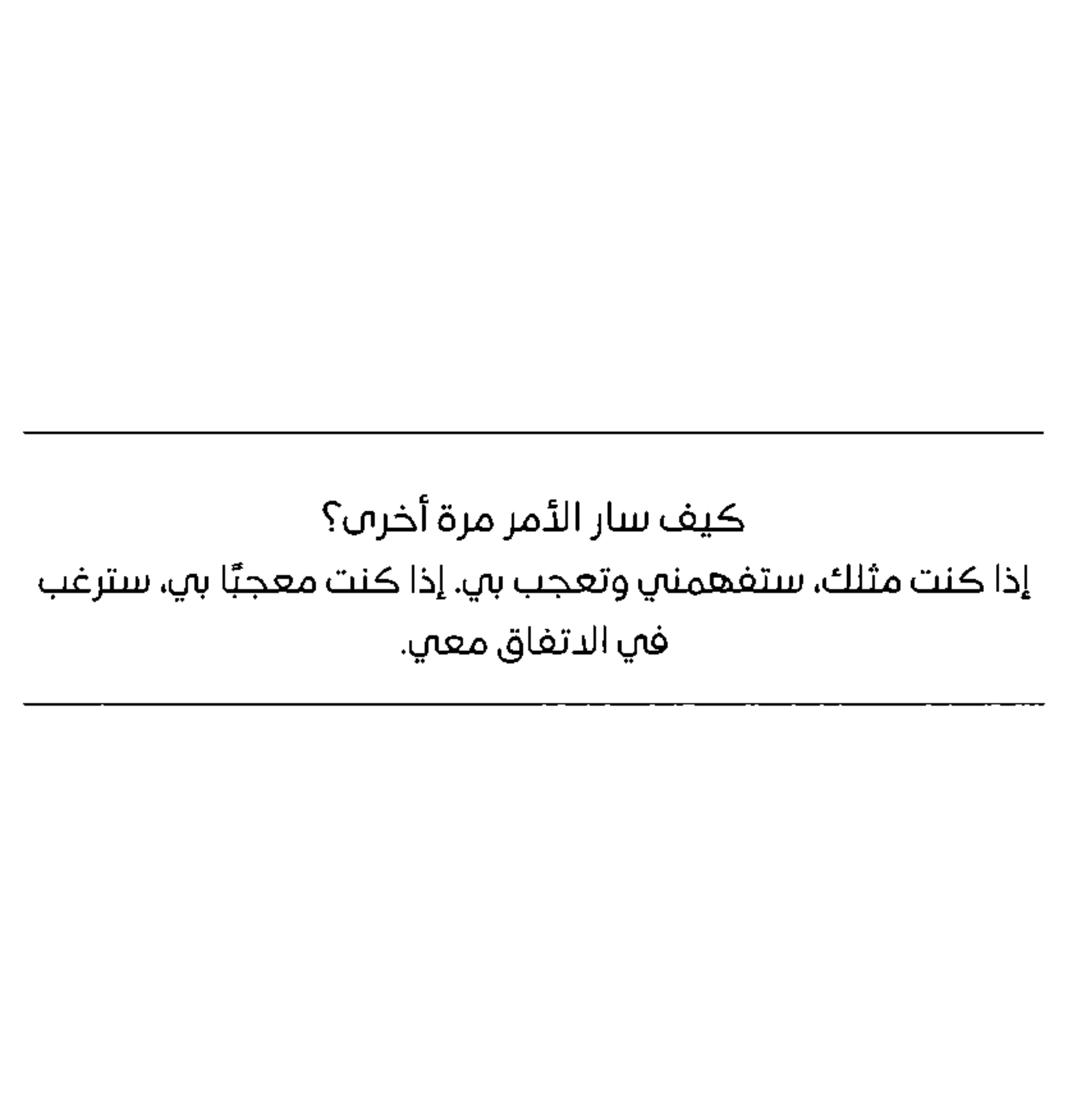
سيئة أن أدع أيًّا من أعضاء الحضور يمسك عليّ أمرًا في هذا الوقت المبكر من اليوم.

أدركت أنني ارتكبت خطيئة كبرى بعدم الانتباه، لمن كان جالسًا فعليًّا على الطاولة، وليس أني لم أولِه الاهتمام المناسب. كنت قد انطلقت للتو وبدأت في الحديث عن نفسي، دون أن أكلف نفسي عناء معرفة مع من كنت أتحدث. الآن وبعد أن ألقيت نظرة على الرجل، استطعت أن أعرف أنه كان يتمتع بكل الصفات الكلاسيكية للشخصية الحركية: كان قوي البنية، مرتديًا قميصًا خفيفًا، بل وكانت له لحية. كونه في الحقيقة يجلس ويأكل بمفرده دعم ملاحظتي؛ لأنني قدّرت أن ذلك يرجع إلى أنه يأكل بشكل أبطأ من الآخرين، بوتيرة إنسان حركي. وكنت هناك، مسرعًا في التهام طعامي، في محاولة لإثارة اهتمامه بطرفة مثيرة للغاية للصورة الذهنية. لم يكن سير الأمور على غير ما يرام يشكل أي مفاجأة حقيقية لي.

وبالتالي جلست هناك متناولًا طعامي لبضع دقائق، في الحين الذي بدأت فيه بناء علاقة وئام مع الرجل بتتبع أثر لغة جسده وإيقاعه (والذي كان، كما متوقع بقدر كبير، أبطأ بكثير من الخاص بي). عندما لاحظت أن الحاجبين المخفضين والمقطبين اللذين كان قد أظهرهما عندما حدق في وجهي قد انفرجا، سألته بعض الأسئلة الحاكمة لمعرفة ما إذا كان بالفعل حركيًّا، في حين أن صوتي كان يتبع إيقاع حركاته. سألته عما إذا كان يستمتع بطعامه، وماذا جاء في ذهنه عن المؤتمر. أعدت بعد ذلك قصّ نفس القصة مرة أخرى، لكني بذلت في هذه المرة جهدًا لاستخدام كلمات مختلفة عند حكيها، ولأبرز العناصر التي توقعت أنه سيجدها الأكثر أهمية. لم أعد أصف المنحنى الجميل الذي كان قد اتبعه جسم ما أثناء طيرانه في الهواء. من ناحية أخرى، اتكأت على وصف ما شعرت به عندما اصطدم الجسم بمؤخرة رأسي. نعم، أعرف أنه يتعين ألا يحدث هذا أي فارق، وفقًا للبحث الذي ناقشناه من قبل، لكنني فعلت ذلك على أي حال. كانت هذه المرة القصة موفقة، بحلول نهاية غدائنا، كانت علاقتنا تتقدم بشكل جيد جدًّا.

لا بد أن هذا قد بدا أمرًا عرضيًّا جدًّا لأي شخص ينظر إليه؛ لأنه لم يكن هناك ظاهريًّا فارق كبير. أخبرته في المرة الأولى بالقصة وقوبلت بنظرة ساخطة. فكررت بعدها بفترة وجيزة نفس القصة، وكوفئت بالقبول عوضًا عن الرفض في المرة الأولى.

كنت قد استخدمت معرفتي بالعلاقة التوافقية، والانطباعات الحسية، والتعبيرات الشعورية الدقيقة لتغيير الموقف المزعج إلى علاقة جيدة، في بضع ثوان فقط. توقفت فقط عن التفكير في نفسي وأعطيت الرجل الآخر عنايتي لبرهة من الوقت. لا يكون أبدًا الوقت متأخرًا للحصول على علاقة توافقية مع شخص ما، ولا حتى عندما تبدأ الأمور في السير بالطريق الخطأ. كان هذا من حسن حظي؛ لأنه اتضح أن الرجل الذي قابلته كان المدير الإداري للشركة التي وظفتني إلى يومنا هذا!



كيف سار الأمر مرة أخرى؟

إذا كنت مثلك، ستفهمني وتعجب بي. إذا كنت معجبًا بي، سترغب في الاتفاق معي.

الفصل السابع

تعلم كيفية التعرف على علامات الضغط لدى الناس وطالب يرفع إصبعه

كن كاشفًا للكذب البشري

العلامات المتناقضة وماذا تعني؟

في هذا الفصل، والذي يليه، أود أن أناقش حالتين خاصتين من "التواصل العملي الخالي من الكلمات". هناك بعض العلامات اللاواعية التي نظهرها في مواقف معينة فقط. سيدور الفصل التالي عن التجاذب. ستذهل مما يتصرف به عقلك الباطن عندما يعتقد أنه قد وجد نظيرًا مناسبًا لجيناتك (أي فاتنة مثيرة للإعجاب). ولكن قبل أن نصل إلى ذلك، سنلقي نظرة على موضوع مختلف ومثير، يتعلق بالتغييرات التي يمكن رؤيتها في تواصلنا الخالي من الكلمات عندما نحاول الكذب على شخص ما.

يكون بطبيعة الحال، من الهام لك كقارئ للأذهان، أن تكون قادرًا على معرفة متى يكون شخص ما يكذب عليك. لقد تعرفت بالفعل على كيفية تحديد نوع معين من العلامات الخادعة. بما أنك تعلمت تمييز تعبير الوجه المستعار عن التعبير الحقيقي. مع ذلك، كما سترى، عندما يتعلق الأمر بالأكاذيب، فإننا بالكاد خدشنا سطح الموضوع.

تعد أسهل طريقة لنا للكذب هي كلماتنا، إذ إن هذا ما مارسناه طوال حياتنا، فنحن أقل

براعة في الكذب بتعبيرات وجهنا، على الرغم من أننا نملك شيئًا من الخبرة في هذا المجال أيضًا، ونكون أسوأ في الكذب بأجسادنا. ربما لم يفكر حتى معظمنا في حقيقة أن أجسادنا "تتحدث" فعليًا كثيرًا أيضًا. لذلك تعد من المفارقات أننا نولي أقصى اهتمام لما يقوله لنا شخص ما، ونعطي تعبيرات وجهه وزنًا أقل.

إذا ارتبنا في أن شخصًا ربما يقوم بالكذب علينا، وحتى نركز أكثر على ما يقال، عندما يتوجب علينا فعل العكس، فإذا أردنا معرفة ما يخبرنا حقيقة به شخص ما، فيجب علينا أن نهتم بدرجة أقل بالكلمات التي تقال، ونهتم أكثر بما يعبر عنه بباقي جسمه ونبرة صوته، أيًا كان ذلك الشيء.

ولكن هل يمكنك فعليًا معرفة متى يمارس شخص ما الكذب؟ نعم. ولا. يمكننا ضبط علامات معينة يجري الكشف عنها في نوع معين من الأكاذيب، تشمل مستوى معين من التوتر الشعوري، وبالتالي ما سنراه عادة هو شخصية ما تكون متوترة أو عصبية، عوضًا عن قيامها بالكذب في حد ذاته، لكن هذه العلامات تكون في بعض الأحيان كل ما نحتاجه للاستدلال على أن شخصية ما تخبرنا بأكاذيب. هناك أيضًا بعض العلامات التي تظهر فقط عندما تمارس شخصية ما الكذب، تكمن البراعة في تحري هذه العلامات.

يبرع بعض الناس في معرفة متى تحاول شخصية ما خداعهم بكذبة، وآخرون لا يعرفون أبدًا القيام بذلك. وبالطبع يولد بعض الناس كذابين، ولا يظهرون أي ارتشاح بشأن ذلك على الإطلاق (يميل أفضلهم إلى أن يكونوا مرضى نفسيين)، بينما لا يمكن لآخرين حتى الكذب بشأن عدد الكعك الذي قد تناولوه دون أن يفضحوا أنفسهم. نحن جميعًا مختلفون، لكن معظمنا يظهر العديد من هذه العلامات، ويمكن لمعظمنا تحسين مهاراته في تمييزها.

ما هي الكذبة؟

يفتن كثير من الناس بفن كشف الكذب، وخاصة هؤلاء الذين يعملون في الشرطة والجيش

والقضاء. نظرًا لأن جهاز تحري الكذب الكلاسيكي، البوليجراف polygraph[14]، غير جدير بالثقة أبدًا، فقد بذل الأشخاص الذين يجرون أبحاثًا حول الأكاذيب (يعد بول إيكمان المذكور سابقًا واحدًا منهم) مجهودًا كبيرًا في تحديد العلامات التي قد تكشف عن الكذب. لقد حققوا تقدمًا جيدًا بعض الشيء، لكن ما الذي نعنيه حقًّا عندما نستخدم الكلمة "كذب"؟

يكذب معظمنا طوال الوقت، بمعنى أن ما نقوله لا يمثل بدقة الحالة الحقيقية للأمور. معظم الكذب الموجود في مجتمعنا عديم الأهمية، ومع ذلك، فإن عاداتنا الاجتماعية تقتضي ضمنًا عددًا كبيرًا من الأكاذيب التافهة. فإذا ما سئلنا: "كيف حالك؟"، سنرد في الغالب: "بخير شكرًا، وأنت؟"، حتى عندما نشعر بشيء فإننا نضيف "إلا أننا بخير". نحن نعرف أن الشخص الذي طرح السؤال ليس مهتمًّا في الواقع بوصف مفصل لحالتنا، ويستخدم فقط هذا السؤال كعبارة لإلقاء التحية.

في بعض المواقف، ينتظر منا أن نكذب ونظهر شيئًا آخر غير مشاعرنا الحقيقية، ففي مسابقة ملكة الجمال، لا بأس في أن تبكي الفائزة وتكون في حالة اهتياج عاطفي، بينما تطالب الوصيفات بإظهار مدى فرحتهن بالفائزة وأن يكن قويات بشأن خسارتهن. إذ سيظهرن جميعهن الكيفية التي يشعرن بها حقيقة، فعلى الأرجح سنرى دموع المتأهلات للتصفيات النهائية، والفائزة تصيح فرحًا وسعادة. أن تخفي مشاعرك، أو أن تتظاهر بالشعور بشيء آخر غير ما تشعر به حقًّا، هو نمط آخر من الكذب.

بالطبع لا نهتم هنا بهذه الأنواع من الأكاذيب الجائزة. يهمنا هنا تلك النوعية من الأكاذيب التي تحدث عندما يقوم شخص بإطلاق كذبة في سياق لا تكون فيه مباحة اجتماعيًّا أو ثقافيًّا، ويكون الدافع للكذب المكسب الشخصي. يعني أيضًا هذا أن الكذبة يجب أن تكون من نوع الكذب الواعي، ومن ثم على الشخصية الكاذبة أن تكون على علم بأن ما تقوله لا يصف الواقع على نحو حقيقي. تذكر أن الكذب يمكن أن يكون ادعاءً ما، لكنه

14- ليس بالضرورة أن يكون البوليجراف Polygraph غير جدير بالثقة. المشكلة تكمن في أنك تحتاج دائمًا إلى شخص ما يجلس هناك بعدئذ ويؤول النتائج. وعند تلك النقطة تسير الأمور على غير ما يرام؛ لأن أي تأويل هو ليس إلا رأيًا بشريًّا. البوليجراف عظيم في كونه "الآلة التي تسير بأزيز". تكمن المشكلة في استنتاج ماذا يفترض أن يعنيه هذا الأزيز.

يمكن أيضًا أن يكون مسألة أي من المشاعر التي نظهرها أو لا نظهرها. إذا أخبرتك أني فزت بمباراة تنس خسرتها بالفعل، فأنا أكذب عليك. لكن إذا أبديت السعادة في أفعالي وتعبير وجهي، عندما أكون في الحقيقة حزينًا، فإني أكذب أيضًا.

عندما يكذب شخص ما، فهناك دائمًا مكافأة و / أو عقوبة متضمنة فيه، وهو ما يعد سبب الكذب. أنت تكذب للحصول على مكافأة لن تحصل عليها بخلاف ذلك، أو لتجنب عقوبة توشك على أن تنزل بك. يمكن أن يكون أيضًا الأمر مزيجًا من هذه: تكذب للحصول على مكافأة لا تستحقها فعليًا، تقدير شخص ما على سبيل المثال، ولكن إذا تم اكتشاف الكذبة، فقد تعاقب على ذلك عندما ينهون العلاقة.

علامات متناقضة

تظهر العلامات الكاشفة لكذبة ما، عندما لا تكون المكافأة أو العقوبة التي ينطوي عليها الأمر بسيطة، وبالتالي هناك بالفعل شيء ما على المحك بالنسبة للشخصية الكاذبة، وهي تهتم فعلًا إذا نجحت كذبتها أم لا. إذًا فستتجمل شعوريًا الشخصية التي تحاول الكذب، ويفسح التزامها بالكذب المجال، لظهور العديد من العلامات التي سيبحث عنها قارئ الذهن. يشكل تمييز العلامات مهمة، لكن تظل باقية بعد ذلك مسألة معرفة غاية هذه الشخصية.

هناك في أي كذبة رسالتان متنافستان: الحقيقة، والباطل. تركز كلمة كذب على الباطل، لكن كلاهما في الحقيقة لا يقل أهمية. تعد القدرة على تمييزهما هامة أيضًا. طالما أننا نبعث دائمًا برسائل مختلفة في كل أشكال تواصلنا الاجتماعي، وليس بكلماتنا فحسب، تعد فعليًا الكذبة محاولة أكثر أو أقل نجاحًا للسيطرة على هذه الرسائل. تمامًا كما فحصنا تعبيرات الوجه، تعد الأكاذيب محاولات للتستر على، أو تغطية رسالة معينة تحت رسالة أخرى. تعد القدرة على التمييز عند قيام شخص ما بالكذب، مسألة تتعلق بإيلاء نتباه لعناصر تواصلنا التي لسنا مسيطرين عليها بشكل جيد. تعطي الشخصية

التي تقول الحقيقة من خلال تواصلها المتحكم فيه من وعيها، نفس الإفادة التي تبثها بتعبيراتها اللاواعية. لكن إذا تمكنا من الإمساك ببعض التناقض فيما يعبر عنه، بين ما توصله اليدان والكلمات، على سبيل المثال، فقد نرتاب في أن هناك رسالتين مختلفتين يشتملان عليها. نبحث عن علامات التناقض، العلامات اللاواعية التي تقول شيئًا بخلاف الرسالة المعبر عنها بوعي. تعبر العلامات التي تكون صعبة لنا من جهة التحكم فيها عن أفكارنا ومشاعرنا الحقيقية.

لدى عالم النفس التطوري روبرت تريفرس، حل لهذه المشكلة لأولئك الذين يريدون أن يكونوا قادرين على الكذب بحرية. تكمن المهارة ببساطة في إقناع نفسك بأن كذبتك تمثل الحقيقة! ستعبر على نحو أصيل بعد ذلك، جميع العلامات الواعية وكذلك اللاواعية، عن رسالة واحدة. لن تشعر بتزيد في الأمر إلى حين قيامك بالتهام آخر كعكة تخبئها وتقسم إنك لم تقم بسرقتها أبدًا، بما أنك لا تعتقد بعد الآن أنك أخذتها.

تسمى العلامات المتناقضة اللاواعية التي تظهرها الشخصية الكاذبة بالارتشاح. عندما تكذب شخصية ما، أو تحاول حفظ مشاعرها بعيدًا عنا، سيكون هناك ارتشاح في عدد من المساحات المختلفة. لكن عليك توخي الحذر؛ فبعض الشخصيات لا تظهر أي ارتشاح على الإطلاق، مع أنها تكذب كثيرًا. ولذلك لا يمكنك تفسير نقص الارتشاحات كضمانة على أن شخصية ما تقول الحقيقة. هناك أيضًا بعض الناس الذين سنعتقد أنهم يظهرون ارتشاحًا، لكنهم يكونون في الواقع يتصرفون على نحو طبيعي فحسب. لذا فمن الهام أن تعرف أن العلامات التي تكشفها فعلًا تعد تغييرات في سلوك شخصية ما، وليست هي الطريقة التي يسلكون دائمًا بها فحسب. يتعين أن تضع هدفًا لك يتمثل في رصد أنماط مختلفة متعددة من الارتشاح، لدى شخصية ما قبل البت فيما إذا كانت تكذب أم لا، أم أنها تكبح مشاعرها.

بمجرد قيامك بملاحظة عدد من العلامات المتناقضة عند شخص ما، فإن ذلك قد يعني أنه يكذب عليك، غير أنه قد يعني أيضًا أنه يشعر حقيقة ببعض المشاعر الأخرى غير تلك التي يحاول إظهارها. لن تعاني غالبًا من أي مشكلات في البت فيما يمثله الموقف؛ السياق الذي ظهرت العلامات في ظله سيكشف لك الأمر.

يتعين أن تتذكر أيضًا أنه بالرغم من قيامك بملاحظة عدة علامات من هذه النوعية، فلن تعرف بالضرورة ما الأسباب الكامنة وراءها. يمكن أن يتسبب فيها، كما سترى قريبًا، أشياء مختلفة تمامًا عن حقيقة أن الشخص يقوم بالكذب. قد ترى الكثير من الارتشاح عند شخص ما، لكنه يمكن أن يرجع إلى شيء ما قد قام للتو بالتفكير فيه، ولا يقترب من قريب أو بعيد بمحادثتك. عندما تكتشف هذه العلامات في شخص ما، تكون خطوتك الثانية هي التفكير في السياق، وأي أسباب أخرى ممكنة يمكن أن تكمن وراء السلوك، قبل أن يمكنك القول بثقة إن هذا الشخص يمارس الكذب.

لماذا تحك جلد أنفك؟

العلامات المتناقضة في لغة الجسد

تظهر أكثر هذه العلامات المتناقضة وضوحًا بواسطة الجهاز العصبي اللاإرادي للجسم. لا نملك القدرة على السيطرة على هذه العلامات، حتى في حالة اكتشافنا أننا نظهر إشارات من خلاله. يكون من الصعب للغاية، إن لم يكن مستحيلًا، التوقف عن التعرق أو الاحمرار خجلًا أثناء جدال، أو تجنب اتساع حدقة العين عند حصولك على توزيعة ورق مربحة على طاولة البوكر. تكمن المشكلة في أن الجهاز العصبي اللاإرادي لا ينشط سوى في حالة ما تكون العواطف قوية جدًّا. لحسن الحظ، هناك أكوام من العلامات الأخرى والارتشاحات، التي تظهر عندما لا تكون العواطف قوية جدًّا.

الوجه

يقال في كثير من الأحيان إن الوجه يحمل رسالتين: ما نريد أن نبرزه، وما نفكر فعليًّا فيه. يكونان نفس الشيء وواحدًا في بعض الأحيان، لكنهما ليسا كذلك في أغلب الأوقات. عندما نحاول التحكم في الرسالة التي نعرضها، نفعل ذلك بثلاث طرق:

التغيير

نعلق على تعبيرات وجهنا بإضافة تعبير آخر إليها. على سبيل المثال، إضافة ابتسامة إلى تعبير بائس بصورة مختلفة، لنظهر للجميع أننا سنخرج من ورطتنا.

التعديل

نغير من كثافة التعبير لإضعافه أو تعزيزه. نقوم بذلك بالسيطرة على عدد العضلات المشمولة بالتعبير (كما نفعل عندما نظهر تعبيرًا جزئيًّا للوجه)، ومقدار استخدامنا لتلك العضلات (كما نفعل عندما نظهر تعبيرًا كاملًا، ولكن ضعيفًا، وهذا هو التعبير الطفيف)، وكم الوقت الذي نظهر فيه التعبير.

التزييف

يمكن أن نظهر شعورًا ما عندما لا نشعر فعليًّا بأي شيء (تظاهر). ويمكننا أن نحاول عدم الإفصاح عن أي شيء عندما نشعر فعليًّا بشيء (تحييد)، أو يمكننا ستر شعورنا بشعور آخر لا نشعر به (تغطية).

لكي نكون قادرين على التظاهر بأننا نشعر بشيء بطريقة مقنعة، نحتاج إلى معرفة كيفية التعبير عنه، أي ما هي العضلات التي سنستخدمها، وكيف نستخدمها. يمارس الأطفال واليافعون هذا عن طريق صنع الوجوه أمام المرآة، لكننا نميل إلى التوقف عن فعل ذلك مع تقدمنا في السن. يكون لدينا في بعض الأحيان -لهذا السبب- فكرة سيئة عن الكيفية التي نبدو عليها حقيقة عندما نعبر عن أشياء مختلفة. لن يتوفر غالبًا الوقت الكافي لدينا للإعداد لأي منها، وعلينا أن نبني ذلك على الكيفية التي يبدو عليها الأمر فينا، وأن نأمل في أننا سنقترب منها بشكل كافٍ.

يعد التحييد، أي عدم إبداء أي شيء على الإطلاق، أمرًا صعبًا للغاية، خاصة عندما يدور حول شيء نهتم له، مما يستفز لدينا مشاعر قوية نريد إبقاءها مخبأة. سيُيبس غالبًا هذا من عودنا إلى المرحلة التي يكون من الواضح فيها أننا نخفي شيئًا ما، حتى إذا لم يمكن لأحد معرفة ما نخفيه؛ لذلك نفضل أن نسلك الطريق الأسهل للخروج من هذه الحالة، ونغطي شعورنا، متظاهرين بالشعور بشيء آخر غير شعورنا الحقيقي. عندما نحاول السيطرة على تعابير وجهنا، نميل إلى استخدام الجزء السفلي من وجهنا فقط، كما يتعين أن تعرف مما سبق. يعني هذا أن المنطقة المحيطة بالعينين والحاجبين والجبهة هي حرة من أي تحكم في إبداء مشاعرنا الحقيقية، وهو أمر نقوم به من دون وعي. في حالة حتى أن نقوم بمجهود للابتسام، يمكن أن يتغضن الأنف في حالة من الاشمئزاز من شيء ما. لقد قرأت لتوك الفصل الخاص بالمشاعر، وتعرفت على العلامات التي تبديها دلالة عليها أعيننا وحواجبنا وجبيننا، بغض النظر عما نحاول التعبير عنه بأفواهنا، لذلك لن أكرر ذلك هنا.

تعد البسمة القناع الأوسع استخدامًا في إخفاء مشاعرنا. يقدم داروين الذي كتب واحدًا من أهم الأعمال حول عضلات الوجه ولغة الجسد، نظرية تتعلق بالسبب في وجود هذا. فزعم أننا نحاول دائمًا التغطية على المشاعر السلبية، وأن استخدام العضلات في الابتسام هو أكثر التعبيرات خلوًا من المشاعر السلبية.

أوضحت فيما سبق، كيفية التمييز بين ابتسامة مزيفة وابتسامة حقيقية. تكون الابتسامة الحقيقية دائمًا متناسقة، موزعة على الفم بأكمله، فيتم رفع زاويتي الفم بنفس القدر (بافتراض مسبق أن الشخص لا يعاني من بعض إصابات عضلات الوجه). لا يمكن أبدًا أن تكون الابتسامة الحقيقية غير متناسقة. يمكن للابتسامة المزيفة أن تكون متناسقة أو لا، وبالتالي يمكن أن ترتسم على جانب واحد من الوجه فقط. إذا لاحظت ابتسامة ملتوية، فبالتالي هي إما أنها محاولة فاشلة للظهور بمظهر السعيد أو جزء في الحقيقة من تعبير مختلف، مثل الاشمئزاز أو الازدراء. تستخدم الابتسامة الحقيقية أيضًا الجزء الخارجي والداخلي من المساحة المحيطة بالعينين، وهو ما يكاد يستحيل القيام به بوعي.

الممثلون القادرون على رسم ابتسامة حقيقية، تشمل العينين، يفعلون دائمًا ذلك

باستدعاء ذكرى إيجابية إلى أذهانهم، مما يجعلهم فرحين بشكل حقيقي. تفضح غالبًا أيضًا تعبيرات الفرح المستعارة بتوقيتها السيئ. يجري تجميعها بسرعة كبيرة بعض الشيء. يستغرق تعبير حقيقي عن الفرح بعض الوقت ليكتمل، ويميل تعبير الفرح المستعار إلى أن يكون ظاهرًا أيضًا لوقت طويل.

يمكن أن تظهر التعبيرات القصيرة في هذه المواقف. أعتقد شخصيًّا أن التعبيرات القصيرة تلعب دورًا هائلًا في حدسنا عن الناس. إذا شعرنا أن شخصية ما لا تودنا، مع كون لا شيء غير مهذب يظهر من على السطح، فمن المحتمل أن يكون ما تسبب في حدسنا هو لغة الجسد وغيرها من رسائل التواصل اللاواعية التي التقطناها. ولكن هناك أيضًا بعض الاحتمالات في أننا قد لاحظنا تعبيرًا قصيرًا أخبرنا بما تشعر به حقيقة الشخصية تجاهنا. ربما يكون الأمر سريعًا جدًّا بالنسبة لنا أن نلاحظه بوعي، لكن عقلنا اللاواعي يملك متسعًا من الوقت لتسجيله.

تعد التعبيرات القصيرة ارتشاحات يمكن الارتكان إليها حينما تظهر. ومع ذلك، لا يبديها على الإطلاق بعض الناس، بينما يقوم آخرون بذلك في بعض المواقف، ولا يقومون به في مواقف أخرى، وما إلى ذلك. لا يمثل عدم رؤية أي تعبيرات قصيرة على شخصية ما ضمانًا على أنها لا تحاول كظم شعور ما، إذا كان هذا ما ترتاب فيه. ستكون مطالبًا في تلك الحالة، بالبحث عن علامات في أي مكان آخر.

العينان

يعتقد بشكل شائع أنه يمكنك معرفة متى تكذب شخصية ما بملاحظة عينيها. نعتقد أننا نعرف أن العين المراوغة، والرمش المتكرر، وما إذا كانت الشخصية تنظر إلينا في أعيننا أم لا، يعد دليلًا على أن شخصية ما تكذب. لا يعد هذا بالضرورة خطأ، لكن طالما أن كل شخص قد سمع بهذه الأشياء، ستكون الحال في أغلب الأحيان أن الشخصية التي تكذب ستنظر فعليًّا إليك في عينيك أكثر مما ستنظر إلى غير ذلك! فطالما قيل لنا، حتى منذ الطفولة، إن الكاذب لن يجرؤ على الالتقاء بصريًّا، فمن

المرجح أن يفرط الكاذب في تعويض هذا عوضًا عن ذلك.

هناك أمزجة يمكن أن نمر بها عندما تكون عيوننا ذات نظرة متفادية بطريقة طبيعية. نحن نهبط بنظرنا عندما نحزن، ونحني رؤوسنا أو نشيح بها بعيدًا عندما نشعر بالخزي أو الذنب، ونشيح بنظرنا بعيدًا بشكل صريح عندما نستهجن شخصًا ما. لن يقوم كاذب بذلك، بسبب الخوف من افتضاح أمره ككاذب!. يتحاشى أفضل المروجين للأكاذيب انكشافهم بمعرفة متى بالضبط يحولون أعينهم بعيدًا.

يعد حجم بؤبؤ العين عاملًا آخر له علاقة بالعيون، كما ذكرت سابقًا، يتسع البؤبؤ عندما نشعر بمشاعر مثل التقدير أو الاهتمام. حاول التأكد من أن حجم البؤبؤ يطابق المشاعر التي يدعي الشخص المعني أنه يشعر بها. الشخص الذي يأخذ في الاهتمام النشط بشيء لا يتعين أن يكون لديه بؤبؤ مثل رأس الدبوس، ما لم تكن حقًا الشمس في مواجهة عينيه.

عندما يرمش شخص يكذب أو واقع تحت ضغط شعوري، ستبقى غالبًا العينان مقفلتين لوقت عما في حالة شخص يقول الحقيقة. لقد لاحظ الدارس لحياة الحيوانات ديزموند موريس والذي قد درس أيضًا السلوك الإنساني، هذه الظاهرة في الاستجابات الشرطية، ويدعي أنها محاولة لا واعية لغلق العالم الخارجي.

يمكن أن توفر أيضًا كيفية تحريكنا لأعيننا مفاتيح للأفكار التي تدور في أذهاننا. نستخدم غالبًا ذكرياتنا عندما نفكر، لكننا قادرون أيضًا على بناء أحداث جديدة، لم نختبرها أبدًا من قبل، بواسطة خيالنا. هذا ما يحدث عندما نكون شخصيات مبدعة، مخططة لمستقبلها، وفي حالة قيامنا بتأليف قصص وما إلى ذلك. هل تتذكر نموذج تلميحات العين النافذة EAC الخاص بحركات العين والانطباعات الحسية؟ راجعه فيما ورد سابقًا في هذا الكتاب إذا كنت قد نسيته. فهو يخبرنا بأن أعيننا ستحدث حركات مختلفة بناء على ما إذا كنا نؤلف فكرة أو نتذكر شيئًا ما. نقوم بشكل دائم ببناء الأفكار، ويعني هذا في بعض الأحيان أننا نكذب. إذا أخبرتك شخصية ما بشيء تدعي أنها قد قامت به أو اختبرته، لكن عينيها ذهبتا فجأة إلى المكان الذي تذهبان عادة إليه عندما تكون في حالة إبداع، فقد ينم هذا عن أنها تبني فكرة. ستحتاج إلى سؤال نفسك إذا

كان يوجد أي سبب تحتاجه هذه الشخصية لتكون مستخدمة لإبداعها وخيالها في ذلك السياق. إذ هي تقول:

"كنت مطالبة بالعمل في وقت متأخر، وبما أنني كنت سأتأخر عن العشاء على أي حال، فقد التهمت بيتزا وبيرة مع جوش، ولكني أتيت بعد ذلك مباشرة إلى البيت". إذا لاحظت أن هناك تأليفًا يحدث عندما تقول "التهمت بيتزا وبيرة مع جوش"، يكون من المناسب توخي الحذر؛ فمن الواضح أن هناك نوعًا ما من المشاكل يكمن في هذا الادعاء، ومن الممكن أن ينتهي بك الأمر ضحية لكذبة مباشرة.

ربما يكون هذا هو السبب الكامن وراء الفكرة المبتذلة عن خوف الكاذبين من التقاء العيون. وفقًا لأولئك الذين وضعوا إيمانهم في نموذج تلميحات العين النافذة EAC، يتم تحريك العينين عند تأليف كذبة، مما يجعل من الصعب على الشخصية الكاذبة الاحتفاظ بالتواصل البصري، بما أن هذا سيتطلب منها النظر إلى الأمام مباشرة. من ناحية أخرى، فإن إخبار شخص ما بذكرى تحتفظ بها أثناء النظر باستقامة للأمام (والإبقاء على التواصل البصري معه) سيؤتي عادة بثماره؛ لأن وضع العين يسمح بتصور الذكريات السابقة.

تذكر أن هذا سينجح فقط، إذا أمكنك الإمساك بشخصية وهي تقوم بتأليف كذبة لحظة تلفظها بها. إذا كانت شخصية ما لديها الوقت الكافي لتحضير كذبتها، أي إنها تؤلفها مسبقًا، فربما لا ترى أي وجه للاختلاف، إذ إن الكذبة يمكن أن تكون قد أصبحت ذكرى، على الرغم من أن محتواها لا يزال خياليًّا. وأخيرًا اسمحوا لي أن أذكركم مرة أخرى أن هذا النموذج لا يصلح للجميع. هناك الكثير من الاستثناءات لذلك؛ لذا قبل أن تجعل شخصًا ما ينام على الأريكة، تأكد من أنه يمكنك حقًّا معرفة الفرق بين التذكر والبناء.

تمرين على البناء

حتى لو أن نموذج تلميحات العين النافذة EAC لا ينطبق كليًّا على كل شخصية، فمعظم الناس لا يزالون يقومون بتغيير شخصي ما في سلوكهم أو حركات عيونهم، ليدل على أنهم يقومون ببناء فكرة على المستوى العقلي. يمكنك القيام بالتمرين الآتي لتحسين قدرتك على اكتشاف قيام أحدهم ببناء تشكيل بصري:

الخطوة الأولى

اطلب من شخصية ما تصور شيء ما، كما في المثال السابق الخاص بلوحة الموناليزا. أعطها الكثير من الوقت لتصور الصورة الكاملة في عقلها، الأمر الذي يعطيك أيضًا الفرصة لرصد حركات عينيها.

الخطوة الثانية

اطلب الآن من الشخصية أن تتخيل نسخة جديدة من هذه الصورة، صورة غير موجودة فعليًّا. مثل الموناليزا التي صورها الطفل ذو السنوات الخمس. أعطها مرة أخرى وقتًا لتدخل في هذه المهمة، وتبني الصورة بأكبر قدر ممكن من التفاصيل. في هذه الأثناء، يمكنك أن تلاحظ إذا كانت تتبع نموذج تلميحات العين النافذة EAC أم لا، وانظر إذا تمكنت من أن تجد أي علامات أخرى على البناء والتكوين.

الخطوة الثالثة

كن طليقًا في أداء التمرين مرة أخرى، للاطمئنان إلى أن التغييرات التي لاحظتها تعد جزءًا من سلوكها الثابت، وليست بالحالات الشاذة. (لكن تذكر أن تستخدم صورة مختلفة في المرة الثانية! وإلا لن يكون هناك أي نوع من البناء في الخطوة الثانية من التمرين، إذ يمكن ببساطة للشخصية الخاضعة للتمرين استدعاء ذاكرتها المكونة في السابق).

كلما ابتعدنا أكثر عن الوجه، كان من السهل لنا أن نكذب بعلاماتنا الخالية من الكلمات، بما أن باقي جسمنا ليس متصلًا بقوة مثل وجهنا بالمراكز العصبية الموجودة في عقولنا، كما أننا نتحكم فيه بدرجة كبيرة. ومن ثم فمن الجيد أن ننسى أن نفعل ذلك. أي أن نكذب بتلك العلامات. تقع اليدان في مكان ما بين البينين، نحن واعون تمامًا بهما، إذ يمكننا رؤية أيدينا معظم الوقت، لكنها توفر أيضًا عددًا هائلًا من العلامات اللاشعورية.

يحيل ديزموند موريس إلى نوع معين من إيماءات اليد بالشارات emblems. إنها تعمل بنفس الطريقة بالضبط التي تعمل بها الكلمات: إنها إيماءات خاصة، بمعانٍ خاصة، معروفة لكل أعضاء ثقافة معينة. يعد مثال على هذه الشارات، الإيماءة التي وضعها موضع الاستخدام وينستون تشيرشل، برفع السبابة والإصبع الأوسط في الكف المستدير للأمام. يجري إقرار هذه الشارة في معظم بلدان العالم الغربي كعلامة على "النصر – V for victory". بالطبع لا يمثل الكذب بهذا النوع من الإيماءات مشكلة. لا توجد مشكلة على الإطلاق برفعك علامة النصر عندما يسألك شخص ما إذا كان فريقك كسب مباراة خسرتموها فعليًا خسارة فادحة.

لكن أحيانًا، نستخدم دون وعي هذه الأنماط من الإيماءات، في نوع من لغة الجسد النظيرة للزلة الفرويدية. عندما يظهر هذا النوع من الإيماءة كزلة لاواعية، فإنها تعد دليلًا قويًا على المشاعر الحقيقية التي تحملها شخصية ما، لسبب بسيط هو أنها لاواعية. ولو أنه من الممكن أن تصعب ملاحظتها، إذ إنها ستحدث دائمًا في مواضع جسدية غير معتادة بالمقارنة بالكيفية التي تستخدم بها عادة. كمثال على هذا الإيماءة التي اكتشفها بول إيكمان، عندما اتخذ الترتيبات اللازمة ليجري أستاذ غير متعاطف مع الطلاب مقابلة مع عدد منهم. تمثلت الإيماءة اللاواعية التي اكتشفها في حالات عديدة في القبضة ذات الإصبع الأوسط الممتد. إشارة الإصبع الأوسط الفاحشة التي يضرب بها المثل، لكن بدلًا من كونها حركة واعية، بواسطة قبضة مرفوعة، كانت اليد مسندة إلى الركبة، مع إشارة الإصبع إلى الأرض. لم يكن هناك مجال للشك في أن هذه كانت علامة على النفور، مع كون الشخص الذي يقوم بالإيماءة غير واعٍ تمامًا بقيامه بها.

تتمثل إيماءة أخرى لاواعية شائعة في هز الكتفين، التي نقوم بها عن وعي لإظهار أننا لا نعرف، ليس لدينا فكرة عنه، أو لا نهتم لشيء ما، لكن بدلًا من رفع كتفيك لأعلى، رافعًا يديك وقلب الكفين عند مستوى الصدر، مثلما قد يصدر عنك بشكل طبيعي، يتم هز الكتفين اللاواعي بأذرع متدلية لأسفل. حركة الكتفين تكاد تهمل، أو في حدها الأدنى، والآثار التي نراها من الشارة تتمثل في رفع اليد أو وضعها مقلوبة في مستوى الوسط.

يعد نوعًا آخر من حركات اليد تلك التي نستخدمها لتوضيح ما نتحدث عنه، أو شرح مفهوم نظري، مثلما نرسم مربعًا في الهواء بإصبعنا ونقول "كانت مربعة بالكامل". يستخدم كل شخص يديه بهذه الطريقة عندما يتحدث، برغم تحديد العوامل الثقافية والشخصية لانتشار وكثافة مثل هذه الإيماءات. لا يستخدم كثيرًا الاسكندنافيون أيديهم عندما يتحدثون، ويعد الإيطاليون سادة منفردين لإيماءات اليد، لكن كل شخص يستخدم يديه إلى حد ما، ونحن شديدو الاعتمادية فعليًّا على هذا النوع من الإيماءات في فهمنا للآخرين، بالرغم من أننا نادرًا ما نلاحظ بوعي إيماءات أيدي الناس.

إنه من المستحيل التواصل مع شخصية ما تشرح كلماتها بإيماءات خاطئة بأيديها. عندما أعطي دروسًا، أوضح دائمًا هذا بالدخول في اتصال بالأعين مع شخصية ما، وسؤالها كم الساعة الآن بينما أشير إلى النافذة بيدي. فتكون الإجابة بثبات "آه....ها؟" برغم أنه من السهل جدًّا الإجابة عن السؤال الحرفي الفعلي، لكن هناك مواقف يكون فيها استخدامنا لإيماءات اليد في أبسط الحدود: عندما نكون متعبين للغاية، أو في غاية الحزن. أو عندما نكون فعليًّا، وبحق في حاجة إلى التفكير فيما نقول، والتأمل الجيد في كل كلمة تصدر عنا، تمامًا مثلما نفعل عندما نكذب.

تتصف عملية بناء أفكار جديدة بأنها ملحة وداخلية. وعندما نحتاج إلى التركيز عليها، تكون تعبيراتنا الخارجية مكبوتة. تعد إيماءات اليد تعبيرات مميزة جدًّا، وغيابها يكون دائمًا ظاهرًا جدًّا.

عندما أسأل كيف لك أن تعرف أن شخصية ما تكذب، ستوجد هناك دائمًا شخصية تذكر

أن الكذابين يحكون أنوفهم. إنه من الصحيح فعليًا أن إيماءات اليد في اتجاه الوجه تزيد عندما تكذب، لكن حك أنفك ليس الإيماءة الأكثر شيوعًا، ذلك يأتي في المرتبة الثانية، فالإيماءة الأكثر شيوعًا هي تغطية الفم، كما لو لإيقاف الكذب من الطلوع منه، أو كما لو كنت مستحيًا مما أنت ماضٍ إلى قوله. من المحتمل أن تكون في الحقيقة كل إيماءات اليد الأخرى في اتجاه الوجه –ضبط نظارتك، شد شحمة أذنك، حك أنفك– قد حرفت من الفم، لتقوم عوضًا عنه بشيء أقل إثارة للشك.

يمكنك أيضًا أن ترى هذا النوع من حركة اليد في الناس الذين ينصتون فقط إلى آخرين. نحن نغطي في كثير من الأحيان أفواهنا عندما نكون مرتابين في شيء ما يقال لنا، أو عندما لا نعتقد أن الحقيقة قد قيلت لنا. إنه من السهل تخيل شخصية ما مفاجأة تردد وهي تفكر بعيون واسعة: "لا يمكنني تصديق ذلك"، مغطية فمها بيدها. إذا لاحظت هذا السوك في شخصية ما، فإن الوقت مناسب لأن تبذل جهدًا لتوضح الصورة أكثر، وتؤكد حقيقة ما تقوله. هذا هو، إذا قلت الحقيقة. إذا لم تقل الحقيقة، فربما تتجه لحك أنفك..

تمامًا كباقي علامات الكذب الأخرى، حقيقة أن شخصية ما تقوم بحك أنفها لا ينم بالضرورة عن أي شيء أكثر من أن أنفها يأكلها، لكن إذا حدث ذلك مرارًا وتكرارًا، فقد يكون من الجيد أن تبدأ في البحث عن علامات أخرى للكذب أو المشاعر المخفية.

باقي الجسم

من الأشياء الأخرى التي ربما تكون في حاجة إلى إيلاء العناية لها، وضعية الجسد والساقين والقدم. بطبيعة الحال، ستخلق وضعية الشخصية المهتمة انطباعًا بالتيقظ، بينما لا يمكن لشخصية غير مهتمة سوى أن تنزوي قليلًا. إذا استمر الأمر لوقت طويل بدرجة كبيرة، فربما ننتهي إلى الاتكاء على الحائط أو حرف الطاولة، حتى ندرك كيف نبدو ملولين، حتى نبدأ في تغيير هذا الوضع بالسعال وتعديل وضعية جسمنا بطريقة واضحة جدًا.

نحن بشعون في تتبع نوعية الإشارات التي نصدرها بأرجلنا وأقدامنا. ربما يكون السبب

في ذلك قضاؤنا وقتًا طويلًا وأرجلنا مستترة تحت طاولات، ولأننا قد تعلمنا أن ننظر فقط في وجوه الناس ونهمل الباقي.

يمكن أن يوفر مثالًا كلاسيكيًّا على العلامات المتناقضة، وكيل سفريات أمضى للتو أربعين دقيقة في بيع برنامج سياحي لقضاء عطلة بمئة وعشرين دولارًا إلى زوجين شابين متحابين، لكنه كان يفكر أيضًا في برامج العطلات التي كان بإمكانه بيعها لقاء المزيد من المال، إذا لم يُربط بهذين الصغيرين، فيقوم لاإراديًّا بركل قدمه باتجاههم من تحت الطاولة، في إشارة عدوانية واضحة. أو الفتاة الخجولة التي تحاول أن تبدو مسترخية في جلسة مواعدة سريعة، لكنها تجلس وساقها ملفوفة بإحكام على الساق الأخرى تحت الطاولة.

هفوات إيمائية

يمكن لكثير من المواقف أن تتسبب في توترات عصبية أو ضغوطات. تكون في بعض الأحيان طبيعية، كما في ذهابنا إلى مقابلة عمل هامة، أو الإدلاء بحديث إلى مجموعة كبيرة من الناس إلى حد ما، الشعور الحقيقي بالضجر والقلق، حول أن نرزق بطفلنا الأول، دخول المدرسة، أو شيء من هذا القبيل، فندعو هذه الأمور "تقلبات غريبة في معدتنا".

يعد الكذب حول أشياء مهمة من الأمور الأخرى التي يمكن أن تتسبب أيضًا في الشد العصبي والضغط والقلق. عندما تكون تلك حالتنا، نكون مشحونين بطاقة كبيرة وقلق، الذي لا بد أن يجد له متنفسًا. إذ نحاول عدم إظهار أي شيء على الإطلاق، والتركيز فقط على أن نبقى هادئين تمامًا، سنبدأ في النهاية في الارتجاج. ويمكننا حتى أن يغشى علينا إذا توترنا بهذه الطريقة؛ لذا فمن الأفضل أن نبقى مشغولين بعمل شيء. هناك نمط معين من السلوك يعد نوعًا من نظام التنفيس للقلق والعصبية: الهفوات الإيمائية. هذا النمط من السلوك يعد علامة واضحة على أن شخصية ما تعاني من صراعات داخلية عديدة أو شد عصبي متواصل. تعد الهفوات الإيمائية سلوكًا قصيرًا ومتكررًا وغير مؤثر.

على سبيل المثال، النقر باستمرار على رأس القلم الكروية، أو تمزيق الورق إلى قطع صغيرة، والنقر بأصابعك. تشير بعض الأبحاث إلى أننا في حاجة كبرى إلى الإبقاء على يدينا مشغولة دائمًا، ومن ثم يمكن أن يصعب في بعض الأحيان تحديد إذا كان السلوك الذي تلاحظه في شخصية ما هفوة إيمائية أو لا؛ لذا فمن الهام التأكيد على أنه سلوك متواتر، متكرر (عقدي).

يمكن للشخصية التي وجدت أنه من الجيد لها أن تعلق نفسها بهفوة إيمائية، أن تبدو باردة مثل الخيار من كل النواحي الأخرى. ربما لا تعرف حتى لماذا قامت للتو بترتيب كل المسواك الموجود في الجرة، لكنك يمكن أن تعرف أن هذا يعد علامة على ضغط داخلي ثقيل. ما أنت في حاجة إلى اكتشافه هل يوجد ما يبرر ذلك أم لا؟

تملك المطارات في كل أرجاء العالم فريقًا يجول بها بحثًا عن هذه العلامات الأصيلة في المسافرين، لتحديد الخائفين من ركوب الطائرة لكنهم يحاولون إخفاء ذلك، بما أنهم يمكن أن يتسببوا في مشكلة بمجرد وجودهم على متن الطائرة. يجلسون دائمًا في صالة التدخين، أو إذا لم يكن هناك واحدة، فهم موجودون خارج الصالة. (وقد جرى في العديد من البلدان تبني منظور جديد مختلف تمامًا بشأن الركاب العصبيين منذ 9/11). الفتى المتلفح بسترة ويزيل رماد سيجارته الزائد عما يحتاجه فعليًا. الفتاة الأنيقة التي تكسر جميع أعواد الكبريت واحدة تلو الأخرى قبل التخلص منها في المرمدة. يعد بالطبع التدخين ذاته في بعض الأحيان هفوة إيمائية بالغة الوضوح، إذ يبدو أنه يحدث بشكل آلي، نفس تلو الآخر، من دون برهة قصيرة من المتعة للمدخن. أكد في حوار، موظف للعلاقات العامة بمطار آرلاندا بستوكهولم أن موظفي الجمارك، والأمن يجري أيضًا تدريبهم على أن يكونوا سريعي الملاحظة لهذه الإشارات.

تذكر أن الهفوات الإيمائية يمكن أن تكون طبيعية بالكامل. هناك أيضًا العديد من المواقف التي نمتلك فيها طاقة كبيرة لا يمكننا إيجاد أي متنفس مناسب لها، فتتسلل خارجًا في سلوك عديم الفائدة مثل النقر بأصابعك، قضم أظافرك، التسكع بالشموع المضاءة. هناك أيضًا أوقات في حيواتنا نحمل فيها بشكل متواصل بما يفيض من الطاقة أو السخط عن ما نطيقه ويمكننا التنفيس عنه. ألق نظرة على الكيفية التي تصدر بها مراهقة هفوات إيمائية إذا كانت مطالبة بالجلوس هادئة أكثر من جزء من الثانية.

تغييرات في الصوت

رغم أنه من اليسير لنا اختيار أي من الكلمات التي نريد استخدامها عند حديثنا، فإننا نعاني من صعوبة أكبر في التحكم في صوتنا. تؤثر حالاتنا الشعورية في رنين صوتنا، ونحن فعليًا لسنا بتلك المهارة في اختيار الكلمات كما نظن كذلك.

نبرة الصوت

كما لاحظت بلا شك، يعلو صوتنا في الغالب عندما نصبح غاضبين؛ تتغير النبرة، تزيد جهارة الصوت أيضًا، بالإضافة إلى الإيقاع. عندما تكون حزينًا، سيحدث العكس، سيأتي صوتك من مؤخرة الحلقوم وسيكون غائرًا، ستتحدث على نحو بطيء، وأخفض كثيرًا من أي حالة أخرى.

هناك بعض المؤشرات على أن أصواتنا تتأثر بنفس النحو عندما نشعر بالذنب عن قيامنا بالكذب كما في حالة أصواتنا ونحن غاضبون. نبدأ في التحدث على نحو أسرع وأعلى، وعلى نحو أكثر جهورية. إذا شعرنا بالخجل، عوضًا عن الذنب من قيامنا بالكذب، ستتأثر أصواتنا بنفس الطريقة التي تكونها عندما نكون حزانى. نكون أقل صخبًا، وأصواتنا أخفض، ونتأنى في حديثنا. إذا كان هذا صحيحًا، فإنه يعني أنك إذا لاحظت هذه التغييرات في صوت شخصية ما، من دون أن يكون هناك سبب منطقي وراء حزنها أو غضبها فجأة، فإنك في حاجة إلى التفكير في احتمالية أن تكون تكذب عليك.

التغييرات في الحديث

عندما نكذب، تتغير الطريقة التي نتحدث بها بالإضافة إلى نوعية أصواتنا، ستبدأ الوقفات في الظهور في حديثنا، على سبيل المثال لا الحصر. نحن نبدأ باستخدام الوقفات الطويلة جدًّا، أو القصيرة جدًّا، بالمقارنة بنماذج حديثنا السابقة. نتوقف فجأة

عن الكلام في المكان الذي لا نتوقف عادة فيه عند حديثنا، مثل منتصف العبارات، أو قبل الإجابة عن أسئلة ينبغي أن نجيب عنها للتو. فنقوم بمحاولة لشراء الوقت بالمد في الحروف المتحركة، مصدرين أصواتًا مثل "إاااح..."، أو "ححححح"، في حين أننا نفكر بشدة في شيء ما نقوله. يمكن للأعصاب أن تصنع تلعثمات تظهر فجأة في الناس الذين لا يتلعثمون في غير هذه الحالة.

نستخدم التكرار، وقول الشيء ذاته، بنفس الطريقة، مرارًا وتكرارًا. يتعلق هذا بحقيقة أننا نحب فجأة الحديث في عبارات طويلة، كما لو أننا خائفون مما قد يحدث إذا تركنا شخصًا آخر يتحدث، ومن ثم نبدأ في الحديث بعبارات طويلة ليست لها نهاية، ويعد التكرار طريقًا سهلًا للقيام بذلك؛ لأنه بهذه الطريقة يمكنك الاستمرار إلى الأبد، في قول الشيء نفسه مرارًا وتكرارًا، دون أن ينبس أي أحد غيرك ببنت شفة.

أو أننا نفعل النقيض من ذلك، نبدأ فجأة في الحديث بعبارات قصيرة جدًّا، كأننا كنا خائفين من الزلل ومن التحدث طويلًا.

تعد كل أنواع هذه التغييرات في حديث شخصية ما تحذيرًا جديًّا على أن هناك شيئًا ما يجري. يتعين عليك أن تبدأ في هذه المرحلة البدء في البحث عن مؤشرات أخرى في الوجه أو لغة الجسد.

تغييرات في اللغة

يبدي عادة الكاذبون عددًا من الخصائص اللغوية؛ يبدؤون في قول أشياء بطرق لا يتحدثون أبدًا بغيرها. يعد كثير من هذه الخصائص اللغوية معروفًا جيدًا قبل الآن، ذلك أنها قد أصبحت من العبارات المبتذلة، والشائعة جدًّا لدرجة أننا نشتبه في كذبة حينما نسمعها. يمكن لهذه العبارات المبتذلة أن تبدو حتى للشخصية الكاذبة نفسها مفضوحة، لكن ذلك لا ييسر من مسألة تجنبها لاستخدامها، لكن الكثير من هذه التغييرات اللغوية تتخطى مهارات اكتشاف الكذب لدى معظم الناس، ومن ثم تبدو فكرة جيدة أن نتعلم أن نطرق أذننا جيدًا لسماعها. لقد حدد اختصاصي علم النفس السلوكي بيتر كوليت الآتي:

استطرادات وتقلبات

سيستطرد كثيرًا الكاذبون، ويعطون تفسيرات معقدة لا يبدو أنها توصل لأي شيء، مع ذلك ستجد الأسئلة المباشرة إجابات قصيرة.

"حسنًا، أعتقد أنه يمكنك قول ذلك، حسنًا، أعني، يمكن أن
يكون الأمر، نعم، أعني بالتأكيد..."

نفس الشيء كل مرة

تقال غالبًا الأكاذيب دون تفاصيل كثيرة، وإذا سألت نفس السؤال لاحقًا، سيعيد على الأرجح الكاذب ما قاله من قبل بالضبط. من المرجح أكثر أن يدرج شخص ما يقول الحق معلومات جديدة، أو أجزاء مختصرة مما أخبرت به من قبل. لا تمثل الذكريات شيئًا ما نخرجه مما يشبه الصندوق في عقلنا كلما نريد إلقاء نظرة عليها، ثم نعيدها هي نفسها. تتأثر ذكرياتنا بكل شيء آخر يجري في عقولنا في الوقت الذي نتحدث فيه عنها.

وبالتالي تكون الشخصية التي لا تكذب قادرة على التركيز على أمور مختلفة في كل مرة تخبر فيها أحدًا شيئًا ما، بينما تقول دائمًا الشخصية الكاذبة نفس الشيء بدافع الخوف من مناقضة نفسها، فنادرًا ما تخوض في التفاصيل. إذا طلبت شخصية ما تقول الحقيقة أن تعطيك تفاصيل أكثر حول شيء ما عما فعلت من قبل، ستتمكن من ذلك (ما لم تكن الذكريات قديمة جدًّا فتفشل في استرجاع تفاصيلها)، لكن ذلك يستحيل على شخصية تكذب، ما لم تبنِ كذبة جديدة على الفور. يجري شيء من هذا القبيل:

"كنت وحدي طوال الليل. شاهدت التلفاز ثم ذهبت بعدها إلى السرير".

ماذا شاهدت؟

"آه... دعونا نرى... لقد كان امممم...".

ستحاول دائمًا الشخصية الكاذبة حماية نفسها خلف طبقة واقية من الكلمات الفارغة المثيرة للإعجاب، مثل استخدام التجريدات بشكل مفرط، التي سأخبرك عنها أكثر في برهة من الوقت، أو الاستنباطات المجردة الخالصة. سيجيب في الغالب الكاذبون بطرق من المفترض أن تبدو منطقية في صداها، لكنها لا تقوم فعليًّا على منطق. يلفت بيتر كوليت الانتباه إلى أن هذا ما فعله ديف دينكينس عمدة نيويورك السابق عندما اتهم بالاحتيال الضريبي: "لم أرتكبتجريمة. ما فعلته كان فشلًا في الامتثال للقانون".

"يمكنني الإجابة ن هذا السؤال في كلا الاتجاهين، بناءً على كيفية طرحه".



خلق مسافة مع الإنكار

سيميل الشخص الكاذب إلى الحديث بلغة النفي. سيبدأ في تعريف الأشياء من ناحية ما لا تكونه بدلًا من ناحية ما تكونه، التي من شأنها أن تكون في غير ذلك الطريقة العادية بالنسبة لنا للتحدث. تعد عبارة نيكسون الشهيرة مثالًا جيدًا على هذا "لست محتالًا". كان من الطبيعي أن يقول: "أنا رجل نزيه". كان مدركًا جدًّا لذلك، لذا ركز على ما كان ينكره، ذلك أنه صاغ كذبه بالكامل حوله.

"أنا لا أكذب" (في مقابل "أنا أقول الحقيقة").

خلق مسافة مع سلب الهوية الشخصية

يتحاشى الكاذبون استخدام كلمات مثل "أنا" أو "خاصتي" كلما أمكن. هذه طريقة لإبعاد أنفسهم عن الكذبة. سيميل لذات السبب الكاذب إلى استخدام تعميمات مثل "دائمًا"، "أبدًا"، "كل إنسان"، "لا أحد"، وما إلى آخره، للتملص من تحديد بالضبط من

أو ما الذي يتحدثون عنه!

"يمكنك الاسترخاء. هذا النوع من الأشياء لا يحدث أبدًا هنا".

خلق مسافة باستخدام تصريف الماضي البسيط

تتمثل طريقة أخرى لإبعاد شخصية ما عما تكذب بشأنه أيًّا كان في نقل الكذبة إلى وقت آخر، والتعبير عن محتوى الكذبة باستخدام زمن الماضي البسيط بدلًا من زمن المضارع البسيط.

مثال على هذا الإجابة الشائعة عن السؤال: "ماذا تفعل؟!". يمكن لكاذب أن يجيب: "لم أكن أفعل أي شيء!" (في مقابل "لا أفعل أي شيء").

إبداء التحفظات

تبدأ كثير من الأكاذيب السيئة في الأفلام بعبارات: "اسمع، أعلم أنك لن تصدق هذا، ولكن..." أو "أعرف أن هذا يبدو غريبًا، ولكن...". ستستخدم غالبًا الشخصية الكاذبة التي تدرك أنها تلعب على السذاجة هذه الأنواع من التحفظات. فهي تؤكد بهذه الطريقة أي شكوك قد تكون لدى الشخص الآخر، لكنها تبين في الوقت نفسه أنها ليست حتمية. تكمن المشكلة في أن هذه تعد طريقة شائعة في إخفاء الأكاذيب. ستجعلنا دائمًا الحقيقة البسيطة المتمثلة في تعبير شخصية ما عن تحفظاتها حول ما ستهم بقوله، نشك فيما ستستطرد في قوله أيًّا كان بعد ذلك. تأتي أطرف أنواع التحفظات عندما نخبر مباشرة الشخصية المتحدثة بأن ما تقوله كذب، من دون حتى معرفته.

"أخبرتك بأن ذلك كان غير حقيقي! دعني أخبرك بما حدث...".

التكلف اللغوي

إنه أمر يبدو غريبًا بعض الشيء، لكن الكذابين يستخدمون في الغالب أشكالًا أكثر صرامة في الحديث عما يستخدمونه في غير الكذب. سيبدأ فجأة في الغالب كثيرون في اتباع قواعد النحو والنطق التي لا يتبعونها في غير هذه الحالات، وسيتركون المصطلحات العامية الأثيرة والاختصارات العامية. يزعم بيتر كوليت أن هذا يرجع إلى التوتر الذي يعاني منه الكاذب، ومن ثم يتصرف بشكل رسمي أكثر. أعتقد أن الأمر يتعلق أيضًا بحقيقة أنك تريد بطريقة لاواعية التأكيد على ما تقوله، والخروج معافى بقدر ما تستطيع. هذا ما يتعلق حقيقة بمحتوى الكذبة لكنه يمتد إلى الكيفية التي توصل بها الكذبة. الافتقار إلى الحق في الكذبة يجري تعويضه بإفراط بأن يكون المرء على أفضل سلوك بالمعنى اللغوي. إذا كنا بشكل مضمر لا نهتم بشيء بأي حال من الأحوال، غير أننا نريد التظاهر بالاهتمام، فلن نكتفي بأمر بسيط:

"لا، صدى ذلك لا يبدو جيدًا"، سنستخدم بالأحرى شيئًا من قبيل:

"أشعر أن ذلك سيكون مؤسفًا وغير مناسب".

رسم كلماتك

تستغرق الكذبة وقتًا طويًلا في صياغتها، ومن هنا تأتي كل التغييرات الملفوظة، مثل التوقفات، والتلعثم، والحروف المتحركة الطويلة، وما إلى ذلك. يمكن أن يسبب هذا في أن يتم قول الكذب بإيقاع أبطأ من ذلك الذي يتحدث به عادة الكاذب، على الأقل في البداية.

"نعـــــــــم إنـــهااااا تشبه هذه –آســــــــــــــف– كانت تشبـــــــــه هذه..." (لاحظ محاولة صنع التباعد بين 'تشبه' و'كانت تشبه'!)

كلمة تحذيرية

كن حريصًا في استنتاجاتك!

أود قبل أن أنهي هذا الفصل، أن أكرر بعض الأشياء الهامة التي يحتاج قارئ الذهن إلى التفكير فيها عندما يحاول معرفة إذا كان الناس يكذبون (أو يحاولون إخفاء مشاعرهم الحقيقية). نتذكر، أن الكشف عن واحدة من هذه العلامات ليس بالكافي. فكل ما يعنيه وجود علامة، أنه يتعين عليك الاستمرار في البحث اليقظ عن المزيد منهم. لا بد أن يكون من العلامات أيضًا تغيرات في سلوك شخصية ما. إذا وجدت هذه العلامات من البداية، فلن يمكنك تحديد ما إذا كان السبب فيها هو الكذب الذي تمارسه الشخصية، أو ما إذا كانوا مجرد جزء من سلوكها الطبيعي.

يتعين عليك أن تتذكر أيضًا أن العلامات التي ستكتشفها لن تخبرك ما إذا كان الأمر كذبة (منطوقة) أو حالة من المشاعر المكبوتة، ستحتاج إلى السياق لتحديد ذلك. تمامًا كما هي الحال مع المشاعر المقنعة، يمكن أن تحدث أيضًا هذه العلامات بسبب شيء ليس له أدنى علاقة بالسياق الذي يشملك. إذا كنت تتحدث إلى رجل الأعمال الذي كان يخشى الطيران، ستكون مرتكبًا لحماقة إذا افترضت أن إظهاره لهفوات إيمائية كان علامة على أنه كان يكذب عليك (ما لم تكن تتحدث عن الطيران بالطبع).

إذا كنت تلتقط إشارات واضحة تدل على أن شيئًا ما ليس على ما يرام، فتابع بحذر. امنح الشخص الآخر فرصة للتغيير أو الإضافة إلى إفادته. لا تقل: "آها! أمسكت بك تكذب!" بدلًا من ذلك، قل شيئًا من قبيل: "أشعر كأن هناك شيئًا آخر تشعر به حيال كل هذا، شيئًا لم تخبرني به" أو: "هل بإمكانك أن توضح ما كنت تقوله؟ ربما هناك شيء ما ترغب في توضيحه بشكل مختلف، لمساعدتي على الفهم على نحو أفضل؟".

تذكر طريقة آيكيدو التي تلتزمها في الصراع الفكري، إذا واجهت بشكل مباشر شخصية تشتبه في قيامها بالكذب، وتتهمها بالكذب، فمن الأرجح أنك لن ترد على نفسك سوى المقاومة والإنكار. أظهر بعض التفهم، وأسس شيئًا من العلاقة. اكتشف ما يحدث فعليًا.

وأخيرًا إذا كنت غير متأكد، فسيتعين عليك الافتراض المسبق دائمًا بأنها صادقة.

من الواضح أنه ليس بالشيء البناء أن تحوم مشتبهًا في كل شخص بالكذب عليك. الأشياء التي عرفتها للتو تعد مهارات من الجيد أن تمتلكها، ولكنك ستتمتع بحياة أفضل إذا افترضت أنك لن تكون في حاجة إلى استخدامها. والشيء الذي يمكن أن يجعل الحياة رائعة جدًّا أن تجد شخصية لطيفة لتتشارك معها في بعض منها (أعني: الحياة). الأمر الذي نقوم فعليًّا به طوال الوقت. ونكون في الغالب لسوء الحظ، سيئين جدًّا في القراءة الواعية لعلامات اهتمام الآخرين (وهم ليسوا بأفضل) حتى إننا نظل مفتقدين بعضنا بعضًا طوال الوقت. سيساعدك الفصل التالي على تغيير ذلك.

يبدي بشكل أو آخر بعض الناس كل علامة تقليدية على الكذب في سلوكهم الطبيعي. أعرف شابًا بهذا الشكل، وقد قضى وقتًا عصيبًا مع صديقته حتى تمكنت من توقيف الأمر.

تذكر أنك مطالب بمعرفة الكيفية التي يتصرف بها عادة شخص ما قبل أن يمكنك تحديد ما يشكل تغييرًا في سلوكه.

الفصل الثامن

ستحمر فيه أذناك خجلًا عندما تدرك درجة الوقاحة التي يتسم بها سلوكك في فترات استراحة القهوة، واحصل على رحلة إلى البحر الجنوبي كمكافأة.

فنان الصيد اللاواعي

كيف نغازل الناس من دون حتى أن ندرك ذلك

يتضح حقيقة: أن واحدة من أفضل المناطق التي تحقق فيها القدرة على قراءة لغة جسد الآخرين، والتحكم في لغة جسدك بأكثر استفادة، تحدث عندما نجد أنفسنا منجذبين أو مهتمين بوجه أو آخر بشخصية ما. هناك مكتبة كاملة من التواصل الصامت اللاواعي يمكننا أن نغرق فيها عندما يدخل عقلنا اللاواعي في هذه الحالة المزاجية. ربما يحملك هذا على الشعور بالذنب، وتفكر على النحو الآتي "لكن لدي صديق"، أو "لا فائدة من قراءتي لهذا، أنا سعيدة في زواجي". مع ذلك، فحالتك الاجتماعية لا تتعلق بالموضوع على الإطلاق، فالبشر حيوانات اجتماعية. نحن بحاجة إلى اعتراف الآخرين بنا، وأن تتاح لنا فرصة الاعتراف بأعضاء آخرين في الجماعة المحيطة بنا، حتى نكون قادرين على الشعور بالرضا. تمامًا كما هي الحالة مع المشاعر، تعد هذه آلية هامة لتسيير هيكلنا الاجتماعي، وطاقتنا على الاستمتاع بحيواتنا. يمكن للغزل، بقدر بسيط من الاعتراف، أن

يكون بسيطًا، وبريئًا جدًا. بالطبع يمكن أن يؤدي في النهاية إلى الإنجاب وبقاء الجنس البشري، لكنه يكون في مراحله الأولى، مجرد نوع موجه من العلاقة على نحو أكثر تحديدًا، الذي يعد أيضًا نوعًا من الاعتراف.

أعتقد شخصيًّا أيضًا أن أولئك الذين يعيشون في علاقات مستقرة قد يكونون في حاجة بشكل خاص إلى القليل من المغازلة في حياتهم، ليضفوا حيوية على علاقاتهم. بجانب ذلك، حتى إذا لا تتوفر لديك أي رغبة في مغازلة أي شخصية سوى شريكتك، فربما يكون من الجيد الحصول على دفعة من الثقة من معرفة أن شخصية ما مهتمة بك بمجرد النظر إليها. أو إذا لم تكن في علاقة، فكيف تكشف عن اهتمامك الخاص دون أن تكون مكشوفًا جدًّا بشأن ذلك؟ أو إذا جاءت هذه الشخصية المثيرة للتحدث معك، كيف تحافظ على اهتمامها، ومن ثم لا تبتعد وتختفي للتو؟ ما هي أفضل طريقة لرفض شخصية ما؟

أنا على دراية بفصول المغازلة حيث يعلمون أشياء مثل "مداعبة شخصية ما بعينيك" ويقومون بلعق شفاههم كثيرًا، لكن ذلك ليس تمامًا ما أريد التحدث عنه. يدور –بالأحرى- ما أعرضه هنا حول كل الأشياء التي نقوم بها فعليًّا، من دون وعي ودون أن ننبس ببنت شفة. دعونا نلقي نظرة على كيفية قيامنا بذلك!

العلاقة والتقاء العيون[15]

تخيل أنك في نوع من الفضاء الاجتماعي، هناك الكثير من الآخرين. ربما يكون ذلك حفلة عيد الميلاد في محل العمل، أو العرض الأول لفيلم، أو حفل زفاف. يمكن أن يكون أيضًا غرفة انتظار في محطة قطار، أو أخذك لأطفالك من الرعاية النهارية، أو في غرفة الغداء بمحل العمل. تخيل أنك موجود هناك مع بعض الأصدقاء الذين تتحدث معهم. ويرى فجأة، عقلك اللاواعي شخصية ما على بعد بضعة أقدام إلى يمينك، تجدها في اللاوعي

15- ما أنت ماضٍ إلى قراءته ينطبق على الرجال والنساء على حد سواء. نستخدم عادة نفس الأساليب عندما نغازل. سألفت الانتباه إلى الحالات التي تختلف فيها الأساليب.

مثيرة. فيكون أول ما تقوم به بناء علاقة معها عبر الغرفة. هل تتذكر تمرين العلاقة، الذي ورد سابقًا في الكتاب؟ تبدأ في التكيف مع لغة جسد الشخصية الأخرى وإيقاعها. تأكد أيضًا من إبقاء جسدك "مشروحًا" أمام الشخصية الأخرى، مزيلًا أي عوائق مثل أكواب الشرب أو خوذات الدراجات أو أي شيء آخر تحمله بيدك اليمنى، وبالتالي لن تحجب نفسك بذراعك أو بأي شيء. يهتم عقلك اللاواعي بكل هذه الأمور من أجلك. في الواقع، قد يكون الأمر حتى إنك لم تكن قد لاحظت بعد أن هذه الشخصية موجودة هنا. إنك تبدأ عملية تواصل، سواء تعلم ذلك أم لا.

ستكون خطوتك التالية البدء في مراقبتها سرًّا، بنظرة جانبية الآن ولاحقًا؛ بالقدر الكافي فقط لإظهار اهتمامك. وتنظر بتعبيرات محض آلية، إلى هذه الشخصية حتى تنظر إلى الوراء. تبقي بعد ذلك، على التقاء العيون للحظة أو اثنتين، قبل أن تنظر بعيدًا مرة أخرى. أنت لا تحرك رأسك، الذي لا يزال يواجه الشخصية التي تتواجد معها هناك. الجزء الوحيد الذي يتحرك فيك هو عيناك. تحتفظ النساء بحرية الحصول على سلاح مدمر هنا، يعد للأسف، غير متاح للرجال. فغالبًا ما تنظر النساء إلى الأرض لوهلة قصيرة، عندما تبدأ لأول مرة في النظر بعيدًا مرة أخرى، بعد حدوث أول تلاقٍ للعيون، يعد هذا ما يشير إليه حقيقة مصطلح "نظرة عابرة".

تمرين على المغازلة

بما أنك امرأة، جربي هذا الاختبار البسيط. تخيلي أن هناك شخصًا جذابًا في الطرف الآخر من الغرفة. انظري إلى هذا الشخص من طرف عينيك. ثم انظري بعيدًا بأن تحركي عينيكِ إلى الجانب. انظري إلى الشخص مرة أخرى، لكن هذه المرة، عندما تنظرين بعيدًا، افعلي ذلك بالنظر أولًا إلى الأسفل على الأرض. هل لاحظتِ أي اختلاف؟ هل بدا الأمر مألوفًا بعض الشيء؟ أعتقد أنه قد يكون كذلك.

يعد النظر إلى الأسفل بمثابة الدعوة. إنه يمثل علامة على التسليم، تقول: "أنا خالية من المسؤولية"، أو حتى "يمكن/ أريد أن يقتحمني أحد". أعي مدى الرجعية التي قد تبدو عبارة مثل هذه، في عالم (أنا أيضًا) المعاصر. لكن لسوء حظ عقولنا العقلانية المستنيرة، تنبع غالبًا مغازلاتنا اللاواعية من برمجة بدائية جدًّا في عقولنا تسبق وجودنا كبشر، وتدور في كثير من الأحيان حول خضوع الأنثى للذكر. قد لا يكون هذا صحيحًا من الزاوية السياسية بشكل خاص، أو حتى مستساغ عندما يتصل الأمر بالمساواة بين الجنسين، ولكن هذه هي الطريقة التي تسري بها هذه الأشياء. لقد كنا على هذا النحو منذ فجر التاريخ، ونحن بعيدون عن أن نكون المخلوقات الوحيدة التي تفعل ذلك، فمعظم طقوس التزاوج في المملكة الحيوانية تنطوي على عناصر لخضوع الأنثى، ورقصة التزاوج البشري لا تمثل استثناء من هذه القاعدة. بغير ذلك، لما امتلك ببساطة أبدًا الرجال الشجاعة للتقرب من النساء على الإطلاق. لا يسعنا إلا أن نأمل أن ترتقي كل هذه الأمور بمرور الوقت.

تباهينا بريشنا

دعونا الآن نعود إلى تلك الغرفة التي كنت فيها. عندما تكون قد تأكدت (بطريقة لاواعية) أن الشخصية الأخرى تراقبك، تتباهى بريشك الزاهي مثل طاووس، أو بالأحرى، تقوم بالمعادل البشري لذلك: تبدأ بأن تحاول الارتقاء بمظهرك أمامها؛ فتقوم بضبط ملابسك وشعرك وحليك. ستصبح حالتك أكثر نشاطًا وسيستوي ظهرك. بما أنك رجل، فستتباهى على الأقل من الناحية النظرية، بعضلات صدرك لتظهر أنك ذكر من الدرجة الأولى. وبما أنها امرأة، فستقدم جواهرها بأفضل طريقة تعرف بها كيف تقوم بذلك. حتى نصوغ الأمر بإيجاز: بغض النظر عن من تكون، ستبدأ في إظهار ما قد حققته.

وإذا كنت امرأة، فإن العبث بشعرك أو أقراطك عبارة عن عرض مزدوج مركب، تمامًا كما تفعل الحيوانات الأخرى لعرض التسليم، تكشفين عن أكثر أجزاء جسمك حسية:

رسغيك. وتكشفين أيضًا عن راحتي يديك، مما يبين أنك لا تحملين أي صخور أو أدوات أخرى بإمكانك استخدامها لضرب رأس أي رجل تقرب إليك. يعد إظهار اليد الفارغة طريقة قديمة وبدائية جدًّا لإظهار النوايا الودية. تفعل الشمبانزي المقاتلة نفس الشيء لتظهر أنها لا تريد القتال بعد الآن. رغم أننا لم نعد قرودًا، فلا يزال عقلنا الباطن يحتفظ بأهمية هذه الإيماءات، فنحن البشر حتى طورنا تنويعاتنا الخاصة منها: يكمن السبب الأصلي لمد يدك بالتحية في الحقيقة في إظهار أنك لا تمسك سيفًا.

التحدي

حان الآن، وقت تسجيل المغادرة الفعلي. تظهر اهتمامك عبر فحص الشخصية، ويتم ذلك بأخذ نظرة سريعة بعض الشيء عليها وإمالة رأسك. أنت تفحصها. هذا إلى حد كبير كل ما نملكه نحن الرجال في ترساناتنا، إذا لم يكن قد حدث شيء حتى الآن، فعلينا أن نتخذ قرارًا واعيًا بالاقتراب من الشخصية التي كنا نقوم بفحصها بطريقة لاواعية.

لا يزال لدى النساء سلاح آخر تحت تصرفهن. إنه بسيط بشكل وخيم بقدر ما هو مميت بشكل مدمر. مرة أخرى، بما أنك امرأة، ويمكنك تجربة هذا أثناء قراءة هذا الكلام، فافعلي ذلك. ستعرفين بالضبط ما أتحدث عنه. إليكم الموقف: يتجه الرأس والعينان إلى وضعية الفحص كما ورد فيما سبق، خذي نظرة سريعة وميلي برأسك، ضعي بعد ذلك إحدى يديك على خصرك الذي ترفعينه قليلًا، يعني هذا الآن، بكونك امرأة، لا تعدين بعد الآن خاضعة، فأنت تطرحين تحديًا حقيقيًّا. ما يقوله هذا الوضع هو: "أشعر بالفضول تجاهك، لكني أتساءل إذا كنت تملك الشجاعة للإتيان إلى هنا؟" لا يحصل الأمر بشكل أكثر مباشرة من ذلك.

تذكر أن هذه لا تزال تقنيات غير واعية أنت تستخدمها. ومن ثم، دون أن تعرف أنك قد فعلت أي شيء لتشجيع ذلك، تقف فجأة هذه الشخصية هناك، أمامك بالضبط، راغبة في التحدث إليك. وأنت تفتقر إلى أدنى فكرة عن كيفية حدوث ذلك. أنت واعد تمامًا أيضًا ليتم سؤالك إذا كنتما تعرفان بعضكما بعضًا، بما أنك تبدو مألوفًا جدًّا لها. هل تتذكر من تذكرتها؟ نفسها، بالطبع، لأنك كنت واقفًا هناك تقلد لغة جسدها!

وضعك يومئ بالثقة والاهتمام

إذا كنتما تقفان (أو تجلسان) مواجهين بشكل مباشر بعضكما لبعض، فهذه تعد علامة قوية على الانجذاب، بما أنكما تكشفان حرفيًا جوانبكما الضعيفة لبعضكما. نقف عادة عندما نتحدث، بزاوية مثلث 45 درجة لبعضنا؛ لأن مواجهتنا بعضنا لبعض مباشرة تعد ببساطة وضعية حميمية جدًا. يعرف أي حيوان أن الجوانب هي أكثر أجزاء جسمنا المحمية. لكي تواجها بعضكما بعضًا بشكل مباشر، فأنتما مطالبان إما بأن تثقا في بعضكما إلى حد كبير، ربما لأنكما تعرفان بعضكما بعضًا جيدًا، أو تعد هذه علامة على الانجذاب. لنفس السبب، يمكن لذلك أن يكون مهددًا إذا اقتربت منك شخصية ما من الأمام مباشرة. وإذا وقفت قريبًا جدًا من شخصية ما أو تحوم فوق شخصية ما، فسوف ينظر إليك على أنك مقتحم ومشاكس أكثر من كونك متواضعًا ومعرضًا للجرح.

إذا استدرت مباشرة نحو شخصية تنزعج لذلك، سيجري غالبًا التعبير عن الانزعاج من خلال لمسها لرقبتها أو ياقتها أو عقدها.إنها علامة تقول لك إما ارجع للخلف، بدنيًا، أو غير موضوع المحادثة، فإما أنك تقف قريبًا جدًا، أو تتحدث عن شيء ما يجعلها غير مرتاحة.

يحدث الآن أنكما تقفان هناك، وتواجهان بعضكما بعضًا وتتحدثان، يكتسي أسلوب المغازلة المزيد من الفروق الدقيقة. يمكنك اغتنام هذه الفرصة للانتباه إلى السلوك اللاواعي للشخصية الأخرى. هل اتسعت حدقة العين ودلت على الاهتمام؟ هل انكشفت لغة جسدها، ومن ثم لا توجد أيادٍ أو أي شيء آخر يعترض الطريق بينكما؟ تأكد أيضًا من رسوخها جيدًا على الأرض، بكلتا قدميها، وأنها ليست على وشك الابتعاد إلى مكان ما. حان الآن الوقت لاستخدام أساليب العلاقة التي لم يكن بإمكانك استخدامها عندما كنتما لا تزالان بعيدين بعض الشيء عن بعضكما. إذا قمت بالأمر على النحو الصحيح، ستتناوبان بسرعة على تقليد وقيادة لغة جسد كل أحد منكما.

دعنا نتخيل أن محادثتك قد استمرت، وبعدها بقليل، انتقلت إلى أي أريكة أو كرسي

في أسوأ الحالات، لا يزال نفس الأمر ساريًا. استمر في تفكيك أي حواجز بينكما أنتما الاثنان. تعد وضعية قطع ساق للأخرى عند الجلوس فكرة سيئة، حتى لو كنتما مفترشين للأرض. يعود السبب لهذا في أن الساق تصبح أيضًا حاجزًا بهذا الشكل؛ لذا يجب زرع كلا الساقين على الأرض. تعد النظارات حاجزًا آخر يتم غالبًا إزالته في هذه المرحلة، فيتم خلعها أو رفعها لأعلى إلى الجبهة.

كما تعلم، يكون الشخص المهتم يقظًا ومفعمًا بالحيوية ويميل غالبًا إلى الأمام قليلًا عندما يتحدث مع أحد. يمكن أن تكون الإشارات الدالة على شخصية غير مهتمة أو مضطربة أو عصبية هفوات إيمائية قرأت عنها فيما سبق. إذا استمتعت بصحبتك، فيتعين أن تبقى يداها وقدماها هادئين ومرتخين، دون تململ أو نقر على الأرض. انتبه إلى حركة اليدين على الوجه، وتذكر ما قرأته في الفصل الخاص بالكذب.

أدوات حسية

ستبدأ الآن علامة جديدة في الظهور، إذا لم تكن ظهرت بالفعل، وهي اللمس المميز لأحد ما أو لشيء ما، مثل كأس نبيذ. يمكن أن يشكل هذا بناء على الكيفية التي تطورت بها علاقتك، علامة على أن أحدكما يشعر بالانزواء قليلًا ويحتاج إلى تعزيز إحساسه بالوجود. ربما ستلمس شخصية ما رقبتها، وستجوب عيناها المكان، ولكن لا تزال العلاقة جيدة، فهذه ليست أقل من مداعبات غير واعية ورمزية يقصد بها الطرف الآخر. من السلوك المرتبط بذلك وضعك لأشياء في فمك، ولا أعني بتلك الأشياء رقائق البطاطس أو شطائر الجبن. نبدأ الآن في مص ومضغ الزيتون، مكعبات الثلج، الشوكولاتة أو أي شيء آخر يمكن تمريره بين شفاهنا بطريقة حسية عقلانية. سنبدأ في الغالب أيضًا بلعقهم (المقصود شفاهنا، وليس الزيتون) قليلًا. قد يبدو الأمر برمته سخيفًا بعض الشيء، لكن هذا ليس بمزاح مبتذل. من قال لك إن عقولنا اللاواعية كلها راقية وغير معقدة؟ لن تكون هناك فعليًا أي حاجة لها، بما أننا لا نلاحظ هذه الأشياء بأي حال من الأحوال. إن مشاهدة شخصية ما ننجذب لالتهامها أو شربها يعد في الغالب فتحًا غير محتمل لعقولنا اللاواعية.

وكما لو أن هذا غير كافٍ، نقرر التخفف قليلًا في هذه المرحلة. فيقوم الرجال بفك ربطات عنقهم وفتح أزرار قمصانهم، أو يخلعون معاطفهم أو ستراتهم، وستترك النساء شعرهن طليقًا أو يبدأن على الأقل في قلب فردة صندلهن بأحد أصابع قدمهن. فما نقوم به واقعيًا يمثل البدء في خلع ملابسنا. لسنا على وعي بأي شيء بخلاف امتلاكنا وقتًا رائعًا للغاية في لحظتها، غير أن رقصة التزاوج قد بدأت لتوها بجدية.

قصة حقيقية

أتفهم تمامًا إذا كنت تستصعب قبول أن السلوك الذي أبحثه لا يزال لاواعيًا. أليس من المؤكد أننا لن نفوت أبدًا مثل هذه المحاولات الصارخة للإغواء؟ ربما لن نفعل ذلك إذا كنا نراقب بصمت الشخصية المعنية. لكن تذكر أنك مشغول بالتفكير في الأشياء التي تتحدث عنها، منصتًا إلى الشخصية الأخرى ومضيفًا تعليقاتك الذكية الخاصة، متباهيًا بأفضل سلوكياتك. ببساطة ليس هناك ببساطة وقت لنفكر بوعي في هذه الأمور، خاصة عندما لا نكون متأكدين تمامًا مما تعنيه. اسمحوا لي أن أخبركم قصة توضح كيف نكون حقيقة غير مدركين لما يحدث.

منذ عام أو نحو ذلك، كنت أحاضر في منتجع عطلات فاخر. بما أن الطقس كان حارًا جدًا، كانت الملابس متساهلة، وأحيانًا قليلة، حتى في السياقات الأكثر رسمية. كنا ذات ليلة، في مطعم في الهواء الطلق، نتناول عشاءنا. ودخل رجل أصبح معروفًا بفضل جسمه وحجمه المثيرين للإعجاب وجلس. كان يستحيل تجاهل وجوده، الأمر الذي كان واضحًا، إذ ألقى عليه جميع الزائرين نظرة سريعة قبل عودتهم إلى وجباتهم.

بعد دقيقة أو نحو ذلك من جلوسه، اقتربت منه امرأة شابة في نحو الخامسة والعشرين من عمرها. كان لديها شعر طويل مبيض، وكانت ترتدي قميصًا ضيقًا من دون أكمام يكشف عن جزء كبير من فالج صدرها، وتنورة قصيرة، وصندلًا. كنت أجلس بعيدًا جدًا عن أن أسمع محادثتهم، لكنني كنت قادرًا على دراسة سلوكهم. حول صاحبنا كرسيه

بعيدًا عن الطاولة، ليتمكن من مواجهتها مباشرة، وهو ما شعرت أنه إيماءة لطيفة، مخبرًا إياها بأنه مهيأ لمنحها وقته واهتمامه. (جعل بالطبع حجمه من المحال بالنسبة له أن يكشف عن ضعفه أو قلة حيلته تجاهها بالطريقة المعروضة سابقًا، ولكن أهم ما في الأمر، أنه لم يتظاهر باستعراض قوته أيضًا، بما أنه كان جالسًا بينما كانت هي واقفة). وتحدثوا لدقيقتين أو ثلاث.

إليك ما فعلته أثناء محادثتهما: وضعت أولًا إحدى يديها على الطاولة التي كانت تقف بجانبها. نظرًا لأن الطاولة كانت منخفضة جدًّا عنها، فهذا يعني أنها كانت تميل إلى الجانب، مدعومة بذراعها، مما جعل ذراعها دعامة مفيدة لدفع صدرها للأعلى وللخارج تجاهه. بعد ذلك بعشرين ثانية، حركت يدها على المنضدة أكثر من ذلك بقليل. نظرًا لأن اليد كانت الآن متقدمة بنصف قدم عن قدميها، مالت إلى الأمام قليلًا، مما جعل فالج صدرها في نفس مستوى وجه الرجل الجالس. بدأت بعد عشرين ثانية أخرى، تلمس رقبتها، لكن ليس بالطريقة العصبية. كانت طريقتها حسية، كانت تجر إصبعها على نحو عفوي في مداعبة بطول سلسلتها وياقة قميصها الضيق. مرت نصف دقيقة على هذا النحو، قبل أن ينخلع صندلها الأيمن، ولتبدأ في مسح قدمها العارية بطول ساقها اليسرى، صاعدة وهابطة بها، صاعدة وهابطة بها.

كدت أشرق بينما أتناول سلطتي. كيف كان سيستجيب لهذا؟ حسنًا، لقد فعل النقيض التام لما كانت تقوم به. جال بنظره في كل مكان سواها، وأعطى إجابات موجزة عن أسئلتها (كان بإمكاني معرفة هذا مع أنه ليس بإمكاني سماع كلماتهم)، ونقر بقدميه على الأرض، واستمر في تحريك يديه في محيطه. بعد فترة، كان عليها أن تستسلم، وأن تعود إلى طاولتها الخاصة.

عندما كانت محادثتهم قد انتهت، لم يكن بإمكاني المقاومة. بحثت عن المرأة بما في وسعي من سرعة، وسألتها عما كانوا قد تحدثوا عنه. لقد وصفت محادثتهما بكونها مرتبطة بالعمل على نحو صارم. إذ كما صادفها، أنه كان قد ابتاع منها منتجًا منذ سنة مضت تقريبًا، وأرادت معرفة ما إذا كان سعيدًا بالمنتج. صدمت بشدة عندما وصفت سلوكها والجاذبية الواضحة التي أبدتها نحوه. وادعت أن أي فكرة عن قيامها بكل الأمور

التي ذكرتها لم تراودها على الإطلاق، وكانت قلقة للغاية من احتمالية أن تكون قد تركت انطباعًا غير مهني، وصدقتها.

كما كان لدي حديث سريع أيضًا مع الرجل. بدأت بالقول إنني تفهمت أن هذا يجب أن يحدث له طوال الوقت وأن ذلك ولا شك مزعج له. رد بالتسليم بأن ذلك كان صحيحًا، بيد أنه أخبرني أنه بذل جهدًا ليمنح الجميع الوقت المحتاجين إليه، ولكي يكون لطيفًا ومهذبًا مع الجميع. عندما وصفت السلوك الذي كان قد أظهره للتو، كان منزعجًا بنفس القدر الذي كانته المرأة من قبل. كان قلقًا من أنه قد يكون ترك انطباعًا غير محترم أو قاسيًا، وسألني إذا رأيت أنه يتعين عليه الاعتذار لها؛ أخبرته أنه قد لا يكون في حاجة إلى ذلك، بما أنه لم يكن أي منهما واعيًا بسلوكه الخاص، ناهيك عن سلوك الآخر.

كان كلاهما مثالين يدرسان على كل ما كنت تقرأه هنا، ولم يكن لديهما حقيقة فكرة عن ذلك، على الأقل ليس بوعي. إذا كنت سألت عقلهم الباطن، فمن المؤكد في الغالب كنت سأحظى بإجابات مختلفة تمامًا، لكن كلاهما كانا مقتنعين بوعي بأن ما حدث كان أنهما في محادثة قصيرة تتعلق بالعمل. ضع ذلك في اعتبارك إذا شعرت بالتوتر بشأن تقليد لغة جسد شخص ما، حيث يمكنك الفرار مغتنمًا أكثر بكثير مما قد تعتقد.

عندما يتضاءل الاهتمام

عودة اليك وإلى الأريكة (أو الكراسي). إذا كنت بحلول هذه المرحلة، قد سئمت من الشخصية الأخرى، ووصلت إلى نهايتك، فأنا متيقن من قدرتك على تخمين التغييرات التي سيحتويها سلوكك. تبدأ ببساطة في خلق علاقة سيئة. يعاد نصب الحواجز: تعود النظارات، وتبدأ الذراعان في التغطية على الجسم (على سبيل المثال، بحملك أشياء في يديك)، ساقان متقاطعان تحت الكرسي، جاعلين القدمين مرفوعين بعض الشيء عن الأرض، أو متقاطعين عند الفخذين. يشتد الجسم لأعلى، ينقطع تلاقي العيون، يتحول فجأة كثير من الناس إلى الاهتمام أكثر بالتخلص من غبار غير مرئي، أو مسح بقع

وهمية على ملابسهم. ستستيقظ -في القريب العاجل- الشخصية الأخرى وتخبرك أنها قد رأت للتو شخصًا ما تحتاج إلى التحدث إليه، فتستأذن وتغادر. عندما تعود إلى أصدقائك، ويسألونك أين كنت طوال ذلك الوقت، تخبرهم أنك تحدثت إلى شخصية ما لم تكن تعرفها منذ فترة. هذا هو. فالحقيقة المتمثلة في أنك كنت تؤدي لتوك ولنصف ساعة رقصة مثيرة، في اللامكان في ذاكرتك.

كل ما قمت بوصفه يحدث ومن دون كلمة، كما يمكنك أن تتوقع، فإنه ليس من المستحيل إظهار هذا السلوك، من دون حتى أن تبرع فيه بشكل خاص، أثناء إجراء محادثة عادية تمامًا على المستوى الظاهري، لكن فكر فقط في مدى الفاعلية التي يمكن أن يكون عليها الأمر إذا تطابقت كلماتك وأفعالك أيضًا! يمكنك أن تجعل نفسك شديد الإغواء على نحو خطير من خلال ممارسة العلاقة والتواصل الخالي من الكلمات.

في المثال السابق، كنت أصف مجموعة من السلوكيات التي يمكن إظهارها جميعًا، واحدة تلو الأخرى، في مقابلة واحدة، ولكن بالطبع، يمكن أن يجري الأمر لفترة أطول، أو حتى مجرد أن يتضمن علامة واحدة أو ما نحو ذلك في كل مرة. مثل هذين الزميلين في المكتب، اللذين يعلم فقط الجميع أن هناك شيئًا ما يجري بينهما، بغض النظر عن درجة إنكارهما بأنفسهما له. على الرغم من أن كل لقاء يجمعهما عند آلة التصوير يكون عبارة عن رسغين مكشوفين، وشفتين رطبتين (رطبتين، وليس ملعوقتين) ومواجهة مباشرة لبعضهما. يمكن أن يجري هذا إلى الأبد، وإذا لم يحدث شيء آخر، فمن المرجح جدًّا أن يحدث.

يعد البشر حيوانات اجتماعية، نحن نطلب اعترافًا من الآخرين، وأن يكون متاحًا لنا أن نعترف بالأعضاء الآخرين في الجماعة المحيطة بنا، لكي نكون قادرين على الشعور بأننا بخير. لا يجب أن يتعدى الأمر ذلك، ما دمت لا تريد ذلك بالطبع.

لقد كان كل شيء في هذا الكتاب يدور حتى هذه اللحظة، حول تعلم ملاحظة العلامات اللاواعية التي يظهرها الآخرون، والتعرف على علاماتك الخاصة. ولقد جرى تمكينك من

استخدام هذه المعرفة بطرق مختلفة، لكن الفرضية الأساسية كانت دائمًا هي نفسها. نحن جاهزون الآن، لنهج جديد. ستعرف في الفصلين التاليين، آليات التأثير الحقيقي؛ التأثير الذي يمكنك تحقيقه من خلال قيادة شخص ما إلى علاقة، تعُد في الواقع على سبيل المثال، سلبية إلى حد ما. سنتطرق في الفصل التالي، إلى التأثير الفعال في آراء وأفكار ومشاعر الآخرين، كل الأشياء التي يحتاج قارئ الذهن الجيد إلى أن يكون قادرًا على القيام بها.

يمكن استخدام العديد من هذه الأساليب، مثل "الأوامر الخفية" في الفصل التاسع، أو "المراسي" في الفصل العاشر، للارتقاء بأوضاع الآخرين. يتم تضمين بعض من الأساليب الأخرى لمساعدتك على حماية نفسك، إذ إنك توجد تحت وابل مستمر من الحيل المعقدة، تلك التي يلعب بها الناس عليك للوصول.

الفصل التاسع

تعلم فيه الكيفية التي تتأثر بها مباشرة أفكارك بواسطة آخرين، وتبرم اتفاقًا مع الرجل العنكبوت

انظر بعمق في عيني...

أساليب الإيحاء والتأثير غير القابل للكشف

أن تحمل الناس على الشعور أو السلوك بطريقة معينة لا يعني التأثير فيهم.

خبير التسويق ألفين إيه . أكينباوم

يأتي الاقتباس السابق مما قاله أكينباوم في جلسة استماع مع مفوضية (وزارة) التجارة الفيدرالية الأمريكية، في وقت ما في السبعينيات. كانت وزارة التجارة الفيدرالية قلقة بعض الشيء من قدرة قوى السوق على التأثير على الناس. سواء كان ألفي غبي جدًّا، أو كان وهذا هو المرجح أكثر، يستخدم كلامًا فارغًا بالطريقة التي قرأتها فيما سبق، في الفصل الخاص بالكذب. فبالطبع حمل الناس على الشعور أو السلوك بطريقة معينة يعد "تأثيرًا فيهم".

يتمثل ما يعترض عليه أكينباوم في القيمة السلبية التي نميل إلى إلحاقها بكلمة التأثير.

كل ما يدور حوله الأمر في الحقيقة هو أن تكون قادرًا على التأثير في شخصية أخرى حتى تحدث تغييرًا في سلوكها، وينبغي أن تحدد قيمة التغيير قيمة السلوك. فالتغيير إلى الأفضل إيجابي، والتغيير إلى الأسوأ سلبي.

أظن أن أكينباوم قيم بطريقة لاواعية المصطلح على نحو سلبي، مشيرًا في الواقع إلى القيمة السلبية، وليس الفعلية للتعبير بحد ذاته. والأمر في حقيقته متروك لك في النهاية، فسيكون التأثير، أو ترك الأثر، شيئًا جيدًا أو سيئًا. فقد اكتسبت بالفعل نظرة ثاقبة حول الكيفية التي نؤثر بها ونترك أثرًا في بعضنا بشكل دائم عبر سلوكنا. لا نحتاج في بعض الأحيان، إلى أكثر من "هلا!" ودودة وابتسامة للتأثير في شخصية أخرى، لترد علينا بتحية ودية في المقابل. ويكون الأمر أكثر تعقيدًا في أحيان أخرى. أعتقد أنك قد بدأت أيضًا تدرك أنه بما أننا نفعل هذا طوال الوقت، أردنا أم لم نرد، فهناك طريقة واحدة فقط للاطمئنان من أنك لا تترك أثرًا سيئًا في شخصية أخرى أو تؤثر فيها على نحو سيئ. تحتاج إلى معرفة حقيقة ما تقوم به، وبالتالي يمكنك تقرير متى لا تقوم بذلك، أو تختار القيام بذلك على نحو مختلف.

فقد مكنتك بشكل رئيس إلى حد بعيد الأساليب التي قد عرفتها من تحديد الحالات الشعورية للآخرين، معطية لك مفاتيح إلى الكيفية التي يشعرون بها وما يفكرون فيه. كما قد رأيتم، يمكن أيضًا استخدام هذه الأساليب للتأثير في الصيرورات الفكرية للآخرين، متسببين في تغيير الحالة المزاجية لشخصية ما بالتأثير على لغة الجسد الخاصة بها، وإقامة علاقات جيدة في المقابلات، أو جعلها مثلك، لكن بالنظر إليها كأساليب للتأثير، تعد سلبية تمامًا، كما سبق وأشرت. أريد الآن، أن أعلمك تقنيات أكثر فاعلية للتأثير، لكني أريدك أيضًا أن تتذكر شيئًا ما. فلا يزال هدفنا هو التأثير على الآخرين بطرق تساعدهم على إدراك النظرة الثاقبة والحالات الشعورية التي ربما يواجهون صعوبة في إدراكها بمفردهم. نتطلع دائمًا إلى مساعدة الأشخاص في إدراك أفضل حالاتهم الذهنية وأكثرها فائدة على الإطلاق. وهذا كل ما يتعين أن نصبو إلى القيام به؛ لأن التأثير سيف ذو حدين. كل التقنيات التي أعلمك إياها الآن، لتمكينك من مساعدة الناس، يمكن استخدامها أيضًا لتدميرهم تمامًا، وهذا أرفضه بشكل مطلق، إذا اكتشفت أنك تستخدم هذه الأشياء في طريق لاأخلاقي، فسوف أطاردك بعصا كبيرة! أنا جاد في ذلك.

كما يقول عم الرجل العنكبوت Spider-Man بن Ben:

"مع القوى العظيمة تأتي المسؤولية العظيمة".

مقترحات بسيطة

اقتراحات لعقولنا اللاواعية

يعني استخدام اقتراح زرع أفكار، صور، أفكار في أذهان الآخرين دون أن يكونوا واعين بذلك. فيعتقدون أن الفكرة الجديدة آتية منهم، بينما يكون إدراكهم للحقيقة قد جرى التأثير فيه في الواقع بواسطة شخصية أخرى. تستخدم كثيرًا جدًّا وسائل الإعلام بوجه عام، والمعلنون بالأخص، هذا الأسلوب. كان المحررون في صحيفة يومية كبرى واعين جيدًا بهذه الأساليب عندما استخدموا شعار "من شكلوا أفكاركم" في إعلاناتهم لعدة سنوات.

بإمكانك القول بأن الاقتراح يعد مقترحًا لعقلنا الباطن، تصنع عادة المقترحات لعقولنا الواعية، ونفكر فيها ونعد لها عقولنا بمجرد أن نكون قد سمعناها. تكون في الغالب هذه مسألة تخص السلوك بطريقة معينة، أو التوافق مع رأي ما أو آخر. يعود السبب في أن الاقتراح المباشر للأشياء على عقولنا اللاواعية بدلًا من عقولنا الواعية يعد أكثر فعالية بكثير لأن عقولنا اللاواعية لا تقوم بتحليل ما يقال بنفس الطريقة التي تقوم بها عقولنا الواعية.

إذا قدمت شخصية ما مقترحًا لعقولنا الواعية، فإننا نقوم بترشيح المعلومات، وتحليل محتوى المقترح ثم نعد لها عقولنا. فإما أن نتفق مع المقترح: "أريد قطعًا أن أذهب وآكل معهم"، أو نرفضه: "لا، لست جائعًا"، أو نطلب المزيد من المعلومات لنأخذ قرارًا: "يعتمد الأمر على ما إذا كان هناك نقانق مرة أخرى". لكن المقترح الموجه لعقلنا اللاواعي يتجاوز مرشحاتنا التحليلية الواعية. ولا نحتاج نتيجة لذلك، إلى أن نقرر بشأن ما نفكر فيه عما يقال. يقوم عقلنا اللاواعي بتأويل المقترح برمته على أنه حقيقة موضوعية. فإذا قالت لنا شخصية ما إن "البرتقال لذيذ"، يمكننا أن نقرر بوعي إذا كنا

نتفق معها أم لا، ولكن إذا قدم نفس الشيء كاقتراح لعقلنا اللاواعي، فسنقبله كحقيقة. صحيح، البرتقال لذيذ.

بالإضافة إلى إمطار وسائل الإعلام والمعلنين لنا بالاقتراحات، نستخدم أيضًا الاقتراحات في تواصلنا اليومي مع بعضنا. نقدم باستمرار الاقتراحات بلغة الجسد الخاصة بنا، كما رأينا في الفصل الخاص بالمغازلة، لكن يمكن أيضًا لاقتراحات مخفية في كنف لغتنا الجسدية أن تكون فعالة إلى حد كبير، وسنقوم بإلقاء نظرة فاحصة على ذلك الآن؛ لأنه في النهاية، من الأسهل بكثير قراءة ذهن شخصية ما إذا كانت قد حددت بالفعل ما هي مقدمة على أن تكون مشغولة به.

عقلنا اللاواعي لا يرشح، ولا يقوم بإصدار أحكام
فهو يقبل المقترحات دون فحص، بما أن ما قيل، مهما كان لا يتصادم بشكل سيئ للغاية مع الصورة الشخصية للمتلقي أو مفهومه للحقيقة.

لا تفكر بتلك الطريقة

النواهي.. "لا" و"إنكار"

يعد الادعاء بأن شيئًا ما لا يمثل الحال، من الطرق الشائعة جدًّا لزرع أفكار جديدة في شخص ما. فقبل أن يمكننا "ألا نقوم" بشيء ما، يجب أن نكون قادرين على تخيل ماذا يعد ذلك الذي نحن ماضون إلى وضعه بعد كلمة "لا".

لا تفكر في دب قطبي أزرق!

لكي تفهم تلك العبارة، ولكي تطبق المفهوم المجرد لـ"لا"، عليك أن تتأكد من أنك تدرك ما يعنيه الدب القطبي الأزرق. وقبيل ذلك، يكون فات الأوان بالفعل؛ لأنك تكون قد فكرت فعليًّا في دب قطبي أزرق.

إذا رأيت عنوانًا صحفيًّا يقول: "ينكر ريان رينولدز ارتباطه العاطفي بإيما ستون"، فلا يمكنك فهمه من دون أن تفهم أولًا مدلول "إيما ستون - ارتباط عاطفي - ريان رينولدز"، ثم إضافة حقيقة أن هذه ليست الحال بعد ذلك. برغم أن هذا العنوان لم يكن قد أعلمك بأي شيء جديد عن العالم، فلا يزال عقلك يحتوي على فكر جديد لم يكن موجودًا به من قبل، وكما سيعرف أي شخص لديه أو يكون لديه أطفال صغار، فإن كلمة "لا" تذهب بسرعة كبيرة إلى غياهب النسيان بالمقارنة ببقية ما قيل. ريان رينولدز؟ من كان ليظن...

تعد النواهي أفكارًا مجردة

يتعلق هذا بحقيقة أن المفاهيم المجردة مثل "لا" تعد آخر الأشياء التي نتعلمها عندما نكون صغارًا؛ لأنها مجردة، وليس لها نظراء في العالم الواقعي -بخلاف الدببة القطبية وريان رينولدز (مع أني لست متأكدًا تمامًا فيما يتعلق برينولدز)- يعد من الصعب

تذكرها. إذا قلت لطفلتك لا تستلقي على كرسيك، تزرع في الوقت نفسه فكرة الاستلقاء على الكرسي، فمن السهل استحضار صورة للاستلقاء على كرسي. تعد كلمة "لا" مفهومًا فكريًا بحتًا، نكون مطالبين بتذكر أن نطبقه على الصورة، ويعد ذلك عسيرًا. في كل مرة تخبر فيها طفلتك بألا تستلقي على الكرسي، تعزز صورة الاستلقاء عليه. في النهاية، سيكون كافيًا لطفلتك أن ترى الكرسي لكي تستيقظ بداخلها فكرة الاستلقاء عليه، برغم حقيقة أن كل ما فعلته كان مطالبتها بعدم القيام بذلك. هنا بعض الأمثلة على الكيفية التي يمكنك بها إرباك الناس تمامًا:

"لا أريد أن أفقدك القدرة على العد".

"إنك لم تعد تشرب بعد الآن، أليس كذلك؟".

"توقف عن ضرب أخيك الصغير!".

يقترح مستشار المنظمات جيري ريتشاردسون ضربة ثلاثية:

"لا تقلق، ليس بالصعب إيجادها، لا يمكنك فقدانها!".

أترى الصور أو الأفكار التي تغرسها هذه العبارات في أذهان الناس؟ يصح في جميع الاقتراحات أنه كلما تعرض المرء لها أكثر، زادت قوتها. إذا كنت تعاني من مشكلة في الشرب، ويسألك أحدهم مرة إذا كنت لا تزال متوقفًا عن الشرب، فلن تكون عادة هناك مشكلة. لكن إذا طرح السؤال مرات كثيرة، كما هو مصاغ أعلاه، فسيعزز ذلك من الصورة الذهنية للشرب حتى يمكن من دون عناء بعث مشكلتك من جديد.

يعد هذا السبب أيضًا في أن الأطفال يتصرفون مثل القذائف الموجهة، عندما يكونون في مرحلة تعلم ركوب الدراجة وكيفية ألا يصطدموا بالأشياء؛ فيركزون بشدة على عدم الاقتراب من السيدة العجوز، عدم الاقتراب من السيدة العجوز، عدم الاقتراب من السيدة العجوز، ذلك أنه يصبح المسار الوحيد للحركة المفتوح أمامهم. أو كما فعلت ذات مرة،

بقيادتي دراجة بخارية ثلجية إلى جذع الشجرة الوحيد الموجود على بعد أميال. كان جذع الشجرة يبعد خمسة أمتار كاملة من طريق الدراجة البخارية التي أقودها. جذع الشجرة الذي كنت أحاول بكامل وعيي عدم الاقتراب منه.

يمكن أن يخبرك جميع أنواع الناس، من لاعبي الجولف المحترفين إلى رجال الأعمال الناجحين، بأنك إذا ركزت على تجنب العقبات بدلًا من التركيز على أهدافك، ستصطدم بقوة بالعقبات. تعرف الآن لماذا. فلا تفكر في دب قطبي أزرق.

كلمة كريهة

أعتقد حقيقة أنه ينبغي طرح كلمة "لا" من لغتنا؛ لأنه يستحيل ألا تقوم بشيء ما. فأنت تقوم دائمًا بشيء ما. حاول أن تطلب من طفل ألا يقوم بما يقوم به. قارن ذلك بإخبارك الطفل بما تريده أن يقوم به بدلًا من ذلك، ولاحظ الفارق الذي يحدثه ذلك، يعمل البالغون بنفس الطريقة تحديدًا، يعد السلوك، مثل الفكر، طاقة في حركة، يستحيل إيقاف طاقة بما أنها في حركة. يتمثل الشيء الوحيد الذي يمكنك القيام به في أن تغير السلوك إلى آخر. يستحيل عمليًّا التوقف عما تقوم به، وعدم القيام بشيء ما أو التفكير في شيء ما. يتمثل كل ما يمكنك القيام به في تحويل الطاقة والتفكير إلى شيء آخر عوضًا عن ذلك.

لذا بدلًا من مطالبة شخصية ما بعدم القيام بشيء ما، وزرع فكرة غير ضرورية بأنه ربما لم يكن لديهم أبدًا غير ذلك (مثل صورة الاستلقاء على كرسي)، وأخبرهم بما تريدهم أن يقوموا به بدلًا من ذلك؛ ستكون فرصة حصولك على ما تريد أعلى بكثير؛ سيجبرك ذلك أيضًا على التعبير عن نفسك بشكل أكثر إبداعًا وإيجابية عما ستفعله بغير ذلك، لكنه أمر ليس بالسهل!

بشكل عام، نحن بحاجة إلى الارتقاء في الحديث عن الأشياء -وعن أنفسنا!- بمصطلحات ما تكونه وما يمكن أن تصبح عليه، بدلًا من الحديث عما ليست عليه الأشياء، وما لا يمكن أن تكونه. الأشياء تكون ما نقول إنها لا تكونه. فبناءً على ما نقوله عما تكونه، نصنع

صورًا مختلفة، واقتراحات مختلفة، داخل أنفسنا وداخل أولئك المحيطين بنا. تذكر قول نيكسون "لست محتالًا". يمكنك أن تكون سكيرًا ولا تشرب، أو يمكنك أن تكون رصينًا. يمكنك أن تحاول ألا تحزن، أو يمكنك أن تحاول أن تكون سعيدًا.

تحدثت مؤخرًا إلى شخص مرّ بطلاق قبل ستة أشهر، وكان لا يزال مكتئبًا، غير أن أوجهًا كثيرة من سلوكه في الحياة تغيرت عندما جعلته يغير طريقته في رؤية الأشياء، وليبدأ في التفكير في نفسه على أنه أعزب أكثر من كونه مطلقًا، فالطريقة التي تصف بها العالم تؤثر على الأفكار التي تقدمها لنفسك وللمحيطين بك، والتي ستؤثر بدورها على الطريقة التي تعيش بها في الحياة. هل تمضي قدمًا؟ أم هل لك ألا ترجع للخلف؟ أيهما تفضل؟!

تمرين لا

حاول تجنب استخدام كلمة "لا" ليوم كامل، وانظر كم تستخدمها كثيرًا لسهولتها. إنه من الأسهل كثيرًا أن تخبر شخصًا ما بما لا تريده بدلًا من أن توضح له ما تريده حقًا، ولكن إذا حملت نفسك على القيام بذلك، ستجد أنك ستصبح معبرًا أكثر بكثير وإيجابيًا في كل مرة لا تستخدم فيها كلمة "لا".

إنكار لا مبرر له

يعد الاقتراح المستخدم "لا" هو الأقوى عندما يكون غير متوقع. بقولك إنك نفسك تقوم أو لا تقوم بشيء ما، فأنت تقول أيضًا بشكل غير مباشر شيئًا عن أي شخص آخر. إذا كان نيكسون لفظ عبارته الشهيرة على نحو مختلف، وبدلًا من قوله: "لست محتالًا"، قال: "أنا لست محتالًا"، فهذا سيكون قد عني ضمنًا وبشكل غير مباشر بأن هناك آخرين هم من كانوا محتالين.

يعد إنكار شيء ما، أو إبراء الذمة منه بطريقة مفاجئة، طريقة ذكية للتصريح بأمور عن آخرين؛ فالسياسي الذي يقول: "حزبنا لا يحمل ميولًا معادية للأجانب"، يصرح ضمنيًا بأن بعض الأحزاب الأخرى هي كذلك. أم أنه هو؟ لم يقل فعليًا السياسي أي شيء من هذا القبيل. لكن هذا لا يزال الفكر البادي في رؤوسنا؛ لأنه إذا لم تكن لحزبهم ميول معادية للأجانب، فيلزم أن يكون حزب آخر يعد كذلك، أليس كذلك؟ والآن قد أعددت عقلي للكيفية التي أصوت بها في الانتخابات المقبلة، إلى أن أقرأ عنوانًا رئيسًا جديدًا، أي وأنسى كل ما يتعلق به. لكني بالطبع، أحاول... ألا... أنسى الأمر.

تولَّ مهمتك

الحديث على عدة مستويات

هناك طرق أخرى لإخفاء الاقتراحات والتلميحات إلى اللاوعي أيضًا. عندما نتحدث مع بعضنا، فإن ما نعنيه حقًّا لا يكون دائمًا واضحًا للغاية، ويمكن تأويله بطرق مختلفة، إذ إن كل ما قمنا به كان الاستماع إلى الكلمات، سيكون غالبًا لدينا سوء فهم. لكن بإيلاء الانتباه أيضًا إلى نبرة الصوت، ولغة الجسد، والسياق، يمكننا الحصول على فهم أفضل لما يحاول شخص ما إخبارنا به؛ فنتخذ قرارًا بشأن تأويل مقبول لما نسمعه، ونجيب على الأشخاص بناءً على ذلك.

لكن عقلنا اللاواعي يسجل مختلف التأويلات الممكنة كلها للعبارة، يعني هذا أنه من الممكن الحديث على عدة مستويات مختلفة مرة واحد. يمثل تأويل ما نسمعه والذي

تقدمه لنا عقولنا الواعية (والذي نعتقد أن يكون التأويل الصحيح) المستوى الأعلى. يمكننا تحته، أن نعبر عن أنفسنا بطرق يحتمل فيها ما نقوله تأويلًا آخر، هذا التفسير سيتم التقاطه بواسطة اللاوعي الخاص بنا، وإذا تم التعبير بشكل ثابت عن هذه الرسالة "المخفية"، يبدأ عقلنا اللاواعي في التفاعل معها.

أدرك أن هذا يبدو معقدًا، لكن تحملني، وستدرك الأمر برمته في لحظة. قد يشكل مثالًا بسيطًا على ذلك إذا قال لي شخص ما "بدأت في الشعور بالسقم يا هنريك". سيكون تأويلي الواعي أن هذا الشخص بدأ يشعر بالمرض، ويريد إخباري بالأمر، ولكن هناك معنى آخر، معنى مخفي في الاقتراح: "بدأت في الشعور بالسقم يا هنريك"، ويدعى بالأمر المضمر. لا تعد الآن، عبارة واحدة من هذه ذات مفعول كبير بمعزل عن غيرها، لكن إذا استخدم الشخص الذي يقولها ما يكفي من التلميحات المخفية، سأبدأ في التفاعل معها، والشعور بالمرض، دون أدنى فكرة عن السبب.

"بدأت أشعر بالسقم يا هنريك. أشعر كأنني أعاني من اضطراب في المعدة وأريد أن أتقيأ. أنت تعرف الشعور بـ...".

لن أنصح بقراءة الأسطر الماضية مرات كثيرة!

إذا أردت التلميح بهذه الطريقة، فيمكنك تعزيز أثرها بالتأكيد عليها بحرص. غير من نبرة صوتك، أو اسعَ إلى التواصل بالعين عندما تنطق بالعبارة التي تمثل جزءًا من تلميحك. قم بذلك بنفس الطريقة بالضبط بالنسبة لكل تلميح. كل ما تحتاجه بالنسبة للعقل الباطن للشخص الذي تحاول التأثير عليه، أن تقبض بقوة على الفكرة وأن تتعامل مع الأمور التي تقولها بصوت منخفض قليلًا كما لو أنها أمور خاصة. يشتمل أيضًا المثال السابق الذي يستخدم "لا" على هذه الأوامر المخفية ("أفقدك القدرة على العد"، "إنك لم تعد تشرب") التي يمكنك التأكيد عليها باستخدام نبرة صوتك.

إذا بدأت في التفكير أن هذا كله يبدو مثل نوع من التنويم المغناطيسي، فأنت لست بعيدًا جدًّا عن الفكرة. لا يعد هذا تنويمًا مغناطيسيًّا، ولكن التنويم المغناطيسي يستخدم الطريقة التي نفهم بها الحديث. تعد الأوامر المخفية جزءًا من الحديث المنوم، تستخدم

في العلاج بالتنويم المغناطيسي، كما هي الحال في أنماط عديدة أخرى من العلاج، حقيقة أننا نملك عدة مستويات من الفهم لتحقيق فوائد كبيرة. باستخدام التلميح، يمكنك تقديم اقتراحات علاجية لعقل العميل اللاوعي، دون أن يلاحظ ذلك، كان أبو التنويم المغناطيسي الحديث ميلتون إتش إريكسون، الذي قمت بذكره عدة مرات، فريدًا فيما يتصل بهذا النمط من التواصل الموازي.



تلميحات غير مقصودة

يتعين أن تكون دائمًا باحثًا عن التلميحات المخفية من جانب الآخرين، سواء يتم تقديمها على أنها مقترحات عادية أو عبارات تتضمن كلمة "لا". يستخدم كثيرون تلميحات سلبية طوال الوقت، دون أن يكونوا مدركين لذلك، ويتسببون بهذه الطريقة دون أن يدركوا، في الكثير من الاضطراب. تحاشى هذا النمط من الشخصية كلما أمكن. حتى لو ينبغي أن تكتشف التلميحات، فربما يكون من الصعب تجنب التأثر بها. بإمكانك أن تحاول أيضًا الرد بإعادة صياغة ما ذكره للتو، ولكن بمقترح إيجابي بدلًا منه.

إذا نشر شخص ما المشاعر السلبية حوله، يمكنك دائمًا في أسوأ الحالات، استخدام فن الآيكيدو الفكري للدخول في علاقة أولًا: "أتفهّم بالضبط ما تشعر به. سأشعر بنفس مشاعرك لو كنت في محلك".

بمجرد أن تدرك بعد ذلك، أنهم يستمعون إليك، تعطيهم مقترحات إيجابية، يجري التأكيد عليها بحذق عبر نبرة الصوت والتواصل البصري، بجانب مقترح حقيقي بالعمل الإبداعي: "لقد لاحظت أني أشعر أحسن كثيرًا، منذ أن قلت لنفسي: 'يا صاح! خذ إجازة'".
حول أسلحتهم ضدهم.

يمكن لأي كلمة أن تكون تلميحًا

يمكن أن تكون أي كلمة أو تعبير تلميحًا محتملًا، ما دام عقلنا اللاواعي يتفحص جميع التأويلات الممكنة، ويصنع تداعي جميع المعاني المتاحة، من كل الرسائل المختلفة التي نعرض لها كل يوم. حاول في المرة القادمة التي تستمع فيها إلى إعلان إذاعي أو تشاهد إعلانًا على التلفاز، الاستماع إلى الكلمات والعبارات المختلفة المستخدمة فيه. إذا كان للإعلان أي نصيب من الجودة، ستكون كل كلمة فيه منتقاة بعناية، مع تأثير معين مقصود أن يمارسه عليك في ذهنك. يمكن أن توقظ التلميحات المخفية معاني متداعية لم تكن تتوقعها على الإطلاق. إذا استخدمتها بالطريقة الصحيحة، فيمكنك أن تربط تقريبًا أي معنى توده بأي منتج إلى حد كبير.

يعد اليوم، السلوك المتمثل في تناول الآيس كريم والمستخدم كرمز للجنس صيغة مبتذلة للدعاية، غير أنه بعيدًا عن المنطق الفرويدي البحت، كانت العلاقة بين الآيس كريم والجنس إمكانية مختلقة. كان على شخص ما في وكالة إعلانية أن يقرر ربط الآيس كريم بالتلميحات الجنسية، وربما لح على ذلك بعض محللي التحفيز مثل إرنست ديختر، أو لويس تشيسكين، اللذان اكتشفا أن ذلك ينبغي أن يؤتي بثماره. لقد نجح الأمر بشكل جيد جدًا لدرجة أن كل أحد آخر كان يفعل ذلك منذ ذلك الحين، لكن كان يمكن بالكاد كذلك أن توجد كناية عن أي شيء مختلف تمامًا.

تستخدم في الإعلانات، التلفزيونية والإذاعية على حد سواء، كلمات معينة لوضعك في حالة فكرية أو شعورية معينة. يتم بعد ذلك ربط هذه الحالة بالمنتج أو شعار الشركة المنتجة له. تضعك كلمات مثل دافئة، وناعمة، ونظيفة، وقوية، وأكبر في حالة وخبرة مختلفة تمامًا عن كلمات مثل شد وقلق وخائف وضعيف. تتمثل بعد ذلك أفضل طريقة لحمل شخص على الشعور بشيء ما، في أن تتحدث عن هذا الشيء. لا أعرفك، لكنني أشعر الآن بحكة بسيطة في حلقي. ماذا عن حلقك؟ ألا يثير بعض الشيء لحكه أيضًا، عندما تفكر فيه؟

ظننت أنه قد يكون كذلك.

أو ماذا عن الإعلان الذي رأيته في كشك لبيع الصحف في أحد المطارات، والذي يُقرأ كالآتي "هل تتذكر مدى العطش الذي تكون عليه على متن طائرة؟" كان من قبيل الصدفة، أن تواجد هذا العرض في الوقت نفسه الذي طبقت فيه النظم الأمنية الجديدة للرحلات الجوية، تلك التي تعني أنه لا يمكنك أخذ زجاجة مياه معك إلى الطائرة، ما لم تكن اشتريتها بعد نقطة التفتيش الأمني. بتحديد أكثر، من كشك الصحف هذا.

أي كلمة، أو تعبير، أو شعور، أو صورة تستخدمها عند الحديث مع شخصية، ستقودها إلى حالات شعورية وخبرات محددة، بنفس الطريقة التي يقوم بها بذلك اتصالك الخالي من الكلمات. لذا تأكد من أن المكان الذي تقودها إليه هو حيث ما تريد أن تذهب، وليس أي مكان آخر.

تمرين الانتباه

1. أوجد عشر عبارات عادية تحتوي على تلميحات مخفية، مثل عبارات "لا"، أو تكرار تعبيرات القيمة، أو الأوامر المخفية. فكر في الأشياء التي تسمعها بنفسك ويرددها الآخرون.

2. اختر صحيفة، وحاول أن تجد تلميحات مخفية، مثل عبارات "لا" أو تكرار تعبيرات القيمة أو الأوامر المخفية. ابدأ بالنظر إلى إحدى الافتتاحيات. ثم ألق نظرة لترى كم عدد التلميحات التي يمكنك إيجادها في مادة صحفية يفترض بها تسجيل الأنباء بموضوعية.

الاقتراح عبر الإيحاء

يعد إخفاء الاقتراحات اللغوية بين الكلمات، كإيحاءات، أو معانٍ مبطنة طريقة فعالة أكثر لاستخدامها، عن التصريح بها مباشرة. كما سترى، هذا يؤتي ثماره جيدًا، ونحن لا نملك أي فكرة عما يجري عندما نسمع أيًا من هذه الأشياء.

إسقاط المعلومات

عندما نتحدث بعضنا مع بعض، فإننا نقوم غالبًا بالكثير من الاختصارات اللغوية. ونفترض أن الشخص الذي نتحدث إليه يملك نفس الإدراك والمفاهيم التي لدينا، وأن الكلمات تعني نفس الشيء لكلينا؛ لذلك لا نجد ضرورة إلى إيضاح ما نعنيه بكل كلمة نستخدمها. يعد هذا جيدًا، لأن الحديث بشروحات سيكون مزعجًا للغاية. نسقط بشكل معتاد مجموعة كاملة من المعلومات التي نأخذها كمسلمات عندما نتحدث مع بعضنا، غالبًا لن يشكل هذا مشكلة. تميل العبارة "كان حالك الظلام بالخارج" إلى أن تفهم بنفس الطريقة تقريبًا، بما أن مفاهيم الناس عن "الظلام الحالك" لن تتباين كثيرًا، تعتبر العبارات التقييمية أكثر إزعاجًا بكثير. "كان حفل عشاء الأوسكار لطيفًا للغاية". إلى أي مدى يكون لطيفًا لك "اللطيف للغاية" لي في المقابل؟

نسقط في بعض الأحيان، معلومات كثيرة، أو يظهر أن الشخص الذي نتحدث معه يفهم أشياء معينة بطريقة مختلفة عما نقوم به، يحدث هذا عندما يقع سوء الفهم. يمكننا أيضًا أن نسقط بوعي المعلومات، بفكرة "أنت تعرف ما أتحدث عنه". "وكالمعتاد، نظر إليّ تلك النظرة، كما تعلم". وتكون الحقيقة أنني ربما لا أعرف على الإطلاق، ربما أظن فقط أني أعرف، وقد نفكر بعد ذلك في أمرين مختلفين، وكلانا على قناعة بأن الأمر الذي نفكر فيه يمثل المعنى الحقيقي المقصود.

يعد كل الطعام المجمد في متاجرنا الكبيرة نموذجًا جيدًا على إسقاط المعلومات. لدي بعض سمك السالمون المجمد في الميكروويف الخاص بي الآن. تقول العلبة: "نستخدم الآن، مرقتنا الخاصة في الصلصة، مما يجعل مذاقها أفضل ويمنحها قوة أكبر..." بدا الأمر لفترة سبقت، كأن هناك بعض القواعد للمصنعين، ذلك أنه يتعين عليهم كتابة أشياء مثل ما يلي على علبهم:

وصفة جديدة أفضل!

صلصة جديدة لمزاق أفضل!

أو علبة شامبو تتباهى بامتلاكها وصفة جديدة محسنة!

غلاف منظف يعلن بفخر كبير: الآنَ أكثر بياضًا عن ذي قبل!

لا أشك في أن هذا كله صحيح. يتمثل فقط السؤال في ما الذي يجب أن تجري المقارنة به؟ أفضل من ماذا؟ أكثر بياضًا من ماذا؟ مذاق أفضل وأغنى من ماذا؟ تعد كل هذه الإفادات مقارنات، لكنها تسقط الشيء الذي جرت المقارنة به. تحب عقولنا الأشياء التي لها منطق، وتحب رؤية صلات بين الأشياء، إلى حد أننا نقوم بصنعها إذ لا توجد. يعد هذا سببًا في الجاذبية الشديدة التي تتمتع بها نظريات المؤامرة؛ لأن كل الأشياء تكون فجأة ذات منطق. عندما نقرأ عبارات مثل تلك التي ذكرتها سابقًا، نقوم دون وعي بملء الفراغات بأنفسنا. لقد اعتدنا جدًّا على القيام بذلك لدرجة أننا نعتقد تلقائيًا أننا نعرف ما الذي تجري المقارنة به، ونعطي معلومات بتأويلنا الخاص، مقتنعين بأنه التأويل الوحيد الصحيح.

"صلصة جديدة بنكهة أقوى!" يجب أنهم يعنون بذلك نكهة أقوى عن ذي قبل، أليس كذلك؟ لكن الحقيقة تكمن في أن هناك عددًا وفيرًا من التأويلات المختلفة، وأيضًا الجديرة تمامًا بالتصديق من الناحية الظاهرية: نكهة أقوى من الموجودة في منتجاتنا الأخرى. نكهة أقوى من تلك الموجودة في منتجات منافسينا. نكهة أقوى عن ذي قبل. لكن لا يزال الأمر ماسخًا إلى حد كبير، وهكذا دواليك. ستبدو بعض التأويلات أجدر بالتصديق

من الناحية الظاهرية عن غيرها: قد تبدو عبارة "بنكهة أقوى من الخيار" مثل تأويل أقل جدارة بالتصديق للبعض، ولكن كيف لنا أن نعرف أن هذا ليس المعنى المقصود؟

سيقوم الأشخاص المختلفون بتأويلات مختلفة. سيتمثل الشيء الوحيد المشترك بينهم في أنهم سيختارون جميعًا التأويل الذي يعتقدون فيه، وأنهم يعتقدون فيه ليكون التأويل الوحيد المعقول. سنفضل أيضًا التأويل الذي يملك بالنسبة لنا أكبر أهمية من الناحية الشخصية، إذ إنه سيكون أول ما سنفكر فيه. يمكنك بإسقاط المعلومات عن وعي بهذه الطريقة، حمل المتلقين للرسالة على إعطائها معنى بأنفسهم. بعبارة أخرى، بعدم قول أي شيء بشكل حقيقي، يمكنني أن أجعلك تختبر شيئًا يعد حقيقيًّا وهامًّا بشكل شخصي لك على حد سواء. تعد هذه طريقة ذكية جدًّا في إقامة علاقة شخصية مع القارئ. أنت تجعلها أيضًا مهمة المتلقي أن يستنتج أشياء جيدة، تعد حقيقية عن المنتج، فلا تكون في حاجة حتى إلى أن يكون لديك أي شيء لتقوله!

بإسقاط المعلومات، أو بالتعبير عن نفسك بطرق غامضة، يمكنك حمل المتلقي الرسالة بملئها بالمحتوى، بما يكفل أنه سيجدها حقيقية وشخصية على حد سواء. أخبرني كاتب محتوى تحدثت معه أنه أحب استخدام هذه المناورة بالذات لحمل القارئ على التورط الشعوري.

نعتقد أنهم يعرفون

بالحديث عن شخصية ما بعبارات عامة، وبالتالي يكون على الشخصية ملء الفراغات بنفسها، يمكنك أيضًا إعطاء الانطباع بمعرفة المزيد عنها أكثر مما تعرفه فعليًّا. ويعد مثالًا جيدًا على ذلك "آلية الاستجواب" التي كانت مستخدمة في الصين خلال الخمسينيات. عندما كان يتم القبض على شخصية ما، كان يقال لها بشكل أساسي فقط "نعرف الأمر برمته، ربما بالإضافة إلى ذلك تعترفين". كانت السجينة المسكينة تترك فقط بعد ذلك، في زنزانتها لبضعة أيام في محاولة لمعرفة ما يقصدونه بالفعل. وأخيرًا بعد تفكير كافٍ، كان يتوصل دائمًا الجميع إلى شيء ما كانوا قد فعلوه وشعروا أنه يجب أن يكون

الجريمة المشتبه بهم فيها. كانت المشكلة أن كل اعتراف قوبل بإفادة بأنه حتى ولو ما كانت قد اعترفت به كان جريمة خطيرة، فهي لم تكن الجريمة المشتبه بها فيها. فالعودة إلى الزنزانة، أو العودة إلى بعض آليات الاستجواب الأكثر إبداعًا، حتى تكون الضحية المسكينة قد اعترفت بكل عمل قامت به في حياتها برمتها كجريمة محتملة تجاه الحكومة.

يمكن أيضًا أن تستخدم هذه الطريقة لكسب ثقة الناس. عبر عن نفسك بشأن شيء ما من منظور شخصي، ولكن كن غامضًا بدرجة كافية بحيث يتعين على الشخصية المستمعة أن تملأ كل الفراغات بنفسها.

أثناء قراءتك لهذا، قم بإحكام قبضة إحدى يديك. هل فعلتها الآن؟ حسنًا. أبقِ عليها بهذا النحو لبضع ثوانٍ.

وبضع ثوانٍ أخرى.

ابدأ الآن، بفتح يدك ببطء شديد. تمام. الآن ينبغي أن تشعر بشعور غريب نوعًا ما في يدك، أليس كذلك؟

حسنًا.

لأكون صادقًا تمامًا، فليس لدي أدنى فكرة عن الكيفية التي تبدو عليها يدك، ربما تكون قد شعرت بوخز أو حكة أو تعرق، أو ربما تكون قد شعرت بأن يدك كانت دافئة بشكل غير معتاد، أو قد يكون الأمر شيئًا غير ذلك تمامًا. أنا أسقط كمًّا كبيرًا من المعلومات، وعبرت عن نفسي بقدر كبير من الغموض (شعور غريب نوعًا ما في يدك) لأجعلك تملأ كل الفراغات عما قصدته فعليًّا بذلك، وأنت قمت بذلك، بافتراضك أن ما كنت أشير إليه كان إحساسًا محددًا تشعر به في يدك، إحساسًا لم يكن لدي فعليًّا أي معرفة به. يمكنك بهذه الطريقة، جعل الأمر يبدو كأنك تعرف كل شيء عن شخص ما، حتى أسراره الأكثر حميمية، بجعله يعرف الأشياء التي تقولها عن نفسه. تستخدم هذا الآلية بواسطة القادة

الدينيين، وفي استجوابات الشرطة، وبواسطة المحتالين عديمي الضمير الذين يكسبون ثقة ضحاياهم.

غضب شعبي وتعميمات أخرى

يعد استخدام التعميمات طريقة أخرى للإيحاء باستخدام المعاني المبطنة، يمثل التعميم إفادة تدعي أن كل شيء في فئة معينة يشترك في سمة معينة. إذا قلت إن جميع الاسكتلنديين بخلاء، فقد قمت بتعميم واسع حول كل شخص يعيش في اسكتلندا. تشمل الكلمات التي تستخدم عمومًا في التعميمات "كل، لا أحد، دائمًا، طوال الوقت، أبدًا، في كل مكان، مهاجرين، صغار، وما إلى ذلك". تمحو باستخدام هذه الكلمات، أي اختلافات واضحة أو دقيقة موجودة بالفعل، وتعطي سردًا مبسطًا للغاية للأشياء.

نلجأ غالبًا إلى التعميمات في حديثنا في مواقف الحياة اليومية، هناك أيضًا نوع معين من التعميم تصادفه في الأخبار، كما هي الحال في صحفنا السويدية المسائية الممتلئة بعبارات من قبيل "في مواجهة النقد المتنامي"، أو "في استطلاع عبر الهاتف"، أو اللفظ المحبب لي شخصيًا "غضب شعبي". لكن ماذا تعني حقًا هذه العبارات؟ فكم ما يحتاجه النقد من النمو بحيث يكون مقبولًا الادعاء بأنه متنام؟ لأنه بصراحة، لن يكون مطلوبًا فعليًا لكي يكون الأمر حقيقيًا، بالمعنى الدقيق للكلمة، أكثر من رسالة إلكترونية غاضبة لتظهر يوم الإثنين، ثم واحدة أخرى يوم الثلاثاء. كم من الأشخاص تحتاج إلى الاتصال بهم لجعل الأمر استطلاعًا هاتفيًا؟ مئتان؟ عشرون؟ اثنان؟

ربما تعتقد أنني أغالي، لكنني لا أقوم بذلك. أخبرني ذات مرة صحفي أن صحيفته طلبت أن يكون هناك ثلاثة أو أربعة أشخاص ثائرين لاستخدام عبارة "غضب عام" في مقال. لا يمكنني أن أجزم بصدق هذا، لكن لا يبدو الأمر بعيد المنال، خاصة عندما تفكر في أنه عندما عمل خبير الدعاية مارتن بورغس في صحيفة، عنى تعريفهم "للغضب" بعشر رسائل غاضبة من القراء.

ومن ثم ما هي المشكلة في هذا إذًا؟ حسنًا، باستخدام هذه الأنواع من الكلمات، نجعل الأمر يبدو كما لو كان هناك إجماع، في حين أن هذا قد يكون فعليًا غير صحيح. نحن لا نتفاعل بوعي مع هذه الكلمات؛ في الحقيقة نحن تقريبًا لا نفهمها حتى. غير أنها مع ذلك تترك لدينا شعورًا بأن هذا يعد شيئًا ما يبدو أن الناس لديهم رأي معين بشأنه. ربما حتى يراه معظم الناس كما لو أنه "غضب" وكل ما يقولونه عنه. يمكنك بهذه الطريقة صنع رأي عام من لا شيء، لا نريد أن يظن الآخرون أننا أغبياء، ومن ثم لنتصرف بشكل مأمون، نميل إلى التفكير بنفس الطريقة التي يفكر بها أي شخص آخر، وإذا كان صحيحًا، كما تقول الصحيفة، أن شيئًا ما يواجه "نقدًا متزايدًا"، فربما يتعين عليّ أن أفكر في اتخاذ موقف ضد ذلك الشيء الذي يبدو الناس مستائين جدًّا منه، أليس كذلك؟ تعد هذه طريقة جيدة للتأثير في الرأي العام، وحمل الناس على التفكير فيما تريدهم أن يفكروا فيه، باستخدام التعميمات التي تعني ضمنيًّا أن معظم الناس يبدون بالفعل على هذا النحو، عندما يكون هناك فعليًّا حفنة –لعلهم لا يزيدون عن عشرة– من الناس يشملهم فعلًا الأمر.

احذر من الاختزالات

تتمثل الطريقة الأخيرة لإخفاء التلميحات في المعاني المبطنة في تنويعة من البلاغة الفارغة التي ذكرتها في القسم الخاص بالكذب في هذا الكتاب، فبالتعبير عن نفسك بطريقة فصيحة للغاية، ولكن مع تجنب تعريف الكلمات والمصطلحات التي تستخدمها في الوقت نفسه، يمكنك جعل الأمر يبدو وكأنك تدعم أو حتى تقيم الدليل على دعوى، دون أن تقوم فعليًّا بتوفير أي معلومات حقيقية على الإطلاق. يعد مثالًا على ذلك مدير الأعمال تحت الضغط حينما صرح قائلًا: "يتمثل أول شيء يتعين علينا القيام به في مناقشة هذا الموقف الجديد الصعب الذي نمر به، إذ إنه يؤثر على عناصر مهمة في عملية نمونا المستمرة". يبدو هذا جيدًا بما فيه الكفاية، على ما أظن، لكنه لا يعلم أبدًا أي شخص بما كانه ذلك الموقف، أو ما السبب في كونه صعبًا للغاية، وأشك في أن أي شخص شعر حقًّا بأن هذا التصريح عرفه بالتفاصيل. بجانب ذلك، ما هي تلك العناصر

المفترض أنها مهمة التي كان يتحدث عنها؟ وأي عملية، ومنذ متى وإلى متى كانت مستمرة، على أي حال؟

يألف الصحفيون هذه الحيلة باستخدام التجريد المفرط، وإذا كانت ذات فائدة، فهم يملكون القليل من الصبر على هذا النوع من الأشياء. سيحذر غالبًا المدربون الإعلاميون زبائنهم من أنهم يمكنهم الإفلات فقط بثلاثة استخدامات متتالية للتجريد المفرط قبل أن يفقدوا المصداقية. يتمثل الجزء الصعب في اكتشاف ذلك بشكل مطلق كمستمع؛ لأنه يبدو جيدًا، وغالبًا جيدًا جدًّا، لكنه سيبدو غالبًا سخيفًا في الكتابة.

أنت مقترح واحد كبير

ليست في الواقع، كلماتك فقط التي تقترح أشياء للآخرين، يعد وجودك بأكمله، وما ترتديه، وطريقة تحركك، والكيفية التي تبدو بها، أمورًا كلها مهمة أيضًا. يمكن اعتبار فكرة قيادة شخص ما إلى علاقة برمتها عملية إعطاء مقترحات يتبعها الشخص الآخر. يعطي مارتن بورغس مثالًا على الكيفية التي استخدم بها جسده الشخصي كمقترح، ليؤثر على قرار عندما أراد أن يتم صرفه من المستشفى في موعد أبكر يومًا من المحدد له، كانت المشكلة أن هذا اليوم كان يوم أحد، حيث لا يصرف أحد عادة:

كانت الخطوة الأولى أن أطلب من الممرضة إخبار الطبيب بأنني أريد رؤيته. أنعشت نفسي، قبل وصول الطبيب، خلعت قميص المستشفى الضخم. اغتسلت، ارتديت بنطلون جينز وسترة فوقه. رتبت غرفتي، ووضعت كل شيء في مكانه الصحيح. حزمت متعلقاتي في أكياس، وتركتها في مكان ظاهر على الأرض. وجلست بعد ذلك على الكرسي لأكتب على حاسوبي، بدلًا من الاستلقاء على السرير مشاهدًا التلفاز.

لا يمكن أن يكون الكلام المبطن غير المعلن أوضح من ذلك، لم يكن الطبيب يقابل رجلًا مريضًا وضعيفًا، بل رجل معافى، يتمتع بمستويات طاقة جيدة وقوية، جرى صرف مارتن من المستشفى في نفس اليوم.

فكر في لغة جسدك، الطريقة التي تتحدث بها، ملابسك، والطريقة التي تسلك بها. ما

هي المقترحات التي تقدمها للناس عن نفسك؟ وما هي المقترحات التي تود أن تكون معطيًا لهم إياها؟

كانت آليات التأثير التي تطرق إليها هذا الفصل تعد بالأساس آليات للتأثير على آراء الآخرين، ولكن مشاعر الناس يمكن التأثير فيها أيضًا. سيعرفك الفصل التالي الكيفية التي تستخدم بها المراسي، التي تمكنك من تنشيط المشاعر المبتغاة في نفسك وفي الآخرين، بسرعة وإحكام عظيم. تذكر الأشياء التي تعرفت عليها بالفعل فيما يتعلق بالكيفية التي تتحكم بها مشاعرنا في سلوكنا، وستدرك القوة التي يحظى بها هذا النوع من التأثير. لكن تذكر، أنك مطالب بالتخلي عن كل مطامحك في الهيمنة العالمية وزرع مرشحين منشوريين، قبل أن أسمح لك بمواصلة القراءة.

الفصل العاشر

ستلمس فيه مشاعرك الخاصة، وتلك الخاصة بالآخرين، ستتملص من حضن، وتفقد خوفك من أسماك القرش.

سحب المراسي

كيف تغرس وتثير الحالات العاطفية؟

يمكنك كما تعلم، التأثير في الحالات الشعورية للآخرين عن طريق العلاقة والاقتراح، ومع أن النتائج ستكون غالبًا غير دقيقة بعض الشيء (كيف تقود شخصية ما إلى أن تكون "عاطفية، وصديقة مؤتمنة" في مقابل "مسرورة ومبدعة"؟)، وربما واجهت صعوبة في إدراك استجابات عاطفية قوية. هناك طريقة أكثر فاعلية في التأثير في المشاعر، تمكنك من إثارة أي مشاعر تودها، في أي شخص توده، وقتما تشاء، وتتمثل هذه الطريقة الأكثر فاعلية في استخدام المراسي.

المراسي = الأثر المميز

ليس هناك فارق حقيقي بين المرسى والأثر المميز، وهو ما كان يقوم به بافلوف Pavlov عندما هيأ كلبه ليصنع لعابًا عندما يدق الجرس له. يتمثل الفارق في ذلك في أننا نطبع ذهنيًّا بشرًا، لا كلابًا، والأشياء التي نطبعها ذهنيًّا هي الحالات الشعورية، وليس سيلان

اللعاب. يعني هذا أنه يمكنك بسرعة تحويل الحالات الشعورية السلبية للآخرين إلى حالات إيجابية باستخدام المراسي. طالما أن أي شعور يمكن إرساؤه، ستكون قادرًا على خلق مشاعر مثل ميل إلى شراء شيء ما، أو تعبد، أو توتر عصبي.

ومن ثم لا تنسَ ما قاله لك عم الرجل العنكبوت بن: استخدم مسؤولية معرفتك الجديدة، واستخدم قوتك في الخير فقط. هناك الكثير من الناس الذين حاولوا التحدر في الطريق الآخر، وسوف يخبرونك بأن كل ما يدور حولك يقترب منك. وإلى جانب ذلك، إذا قمت باستغلال الناس في هذه الحياة، ستمضي حياتك الثانية كجلمود؛ لذا كن طيبًا. من الأفضل أن تمنح الناس الذين تقابلهم شيئًا مميزًا ليتذكروه بدلًا من أن تساعدهم على أن يصبحوا عصابيين أكثر.

أنت بالفعل ممتلئ بها

لقد قلتها من قبل، وسأقولها مرة أخرى: لا شيء في هذا الكتاب يمثل حقيقة مستجدات لك، ينطبق هذا على المراسي أيضًا؛ أنت تستخدمها بالفعل طوال الوقت، نملك الكثير من الخبرات إذ نمر بالحياة، سيتم أيضًا ربط العديد من هذه الخبرات بحالات شعورية قوية مثل الفرح والحب والكراهية والخيانة والسعادة والتوتر العصبي والغضب، وما إلى آخره. عندما يتم تذكيرنا بشيء ما نكون قد مررنا به، نتذكر أكثر من مجرد الحدث. نبدأ أيضًا إلى حد ما، الشعور بنفس ما شعرنا به في ذلك الوقت. لا نحتاج فعليًا حتى إلى تذكر الحدث؛ يمكننا استعادة المشاعر حتى من الأحداث التي نسيناها، يعود إلى هذا إمكانية رؤيتنا لشخصية ما من بعيد، والشعور فطريًا بالنفور تجاهها، لندرك بعد ذلك أنها تشبه شخصية ما كانت تضايقنا في المدرسة، أو أنها كانت ترتدي نفس السترة التي كانت ترتديها عدوة طفولتنا.

يثير في هذه الحالة مظهر أو نوع لبس معين، واحدة من هذه الاستجابات الشعورية لذاكرة ما، تدعى بالمرساة. إنه موقف، أو شيء، أو خبرة نربطها دون وعي بشعور معين. يلعب المظهر أو السترة دورًا ما في الذاكرة المحددة التي يرتبط بها الشعور. أليس

هذا منطقيًّا؟ نصادف هذا النوع من المراسي طوال الوقت، مثلما نسمع أغنية نعرفها، فتعترينا نفس المشاعر التي كانت لنا عندما سمعناها أول مرة. "هلا، إنهم يعزفون أغنيتنا !Kraftwerk[16] أتتذكر ...؟" أو نتصفح ألبومات مليئة بالصور القديمة، مثيرة الذكريات والمشاعر التي تصاحبها، ودعونا ألا ننسى الموسيقى التصويرية للأفلام! والتي تستخدم في العديد من الأفلام كمرساة، للوصول بالجمهور إلى الحالة الشعورية الصحيحة.

يعدان من أفضل الأمثلة على ذلك فيلما إم M[17] لفريتز لانغ Fritz Lang، والفك المفترس Jaws[18] لستيفن سبيلبرغ Steven Spielberg. كان القاتل في فيلم إم M، يصدر صفيرًا محددًا في كل مرة يظهر فيها. كان في النهاية، مجرد سماع الصفير كافيًا لحمل الجمهور على فهم أن القاتل كان يقترب، دون أن يضطر إلى الظهور على الشاشة، ربما تكون هذه الحيلة قد أصابت الناس برجفة في عام 1931م، لكن الجماهير تعد متمرسة أكثر هذه الأيام، أليس صحيحًا؟ بعد مضي أربعة وأربعين عامًا، استخدم سبيلبرغ الفكرة الرئيسة المعروفة من الفك المفترس بنفس الطريقة بالضبط التي استخدمها بها لانغ، للإشارة إلى أن القرش كان يقترب.

أعرف كثيرين شاهدوا فيلم الفك المفترس وهم في سن الثانية عشرة، والذين لا يزالون يعانون من الارتفاع الملحوظ في سرعة النبض والتعرق والقلق والتشنجات العصبية في كل مرة أتسلل من ورائهم وأدندن: "Dam ... dam ... dam-dam-DAM-DAM-!!!" فكيف يكون لمرساة ذلك التأثير؟

16- كرافت فيرك هي فرقة إلكترونية ألمانية واسعة التأثير للموسيقى الإلكترونية من مدينة دوسلدورف، تأسست عام 1970 وما زالت إلى الآن. (الناشر)

17- فيلم دراما وإثارة ألماني أنتج سنة 1931 إخراج فريتز لانغ وبطولة بيتر لور، وهو أول فيلم بالصوت والصورة للانغ. اعتبر الفيلم بعد ذلك من أهم الأفلام الكلاسيكية. (الناشر)

18- فيلم إثارة ورعب أمريكي من إخراج ستيفن سبيلبرغ ومن إنتاج 1975. ويعد من أشهر أفلام القرن العشرين، حقق نجاحًا ساحقًا في شباك التذاكر ولدى النقاد أيضًا ويعتبر واحدًا من أفضل الأفلام على مر العصور. (الناشر)

يمكن للأماكن أن تمثل مراسي قوية. اكتشفت صديقة لي هذا بنفسها قريبًا، عندما انفصلت عن صديقها. بدأت المحادثة بينهما على السرير في محل إقامتها، لكن عندما خرجت الدموع والغضب، أدركت سريعًا أن عليهما إنهاء المحادثة في المطبخ عوضًا عن ذلك. كما بينت لي الأمر: "بغير ذلك ستبقى على كل هذه المشاعر الرهيبة، والحزينة هناك في سريري. ستعود في كل مرة أذهب فيها إلى سريري للنوم، وبالطبع لم أكن أريد ذلك". لحسن الحظ، أنها أدركت قبل فوات الأوان أن سريرها كان يتحول إلى مرساة سلبية قوية. لكن بما أن الحظ سيتحكم بالموضوع، فلن نكون دائمًا بهذا الإدراك.

سترتبط في بعض الأحيان، مرساة ما بذاكرة معينة بدلًا من شعور قوي؛ يحدث هذا عندما نقول أشياء مثل: "يذكرني هذا بـ ...". تتمثل غالبًا أقوى المراسي في الانطباعات الحسية التي نوليها أقل تفكير: النكهات والروائح. يعد واحدًا من أشهر الأمثلة على المرساة في تاريخ البشرية ذلك الوصف المذكور من قبل المؤلف مارسيل بروست Marcel Proust[19] في روايته في البحث عن الزمن المفقود In Search of Lost Time ، حيث يأكل الشخص الرئيس كعكة قد غمرها للتو في فنجان الشاي خاصته، ويتذكر فجأة طفولته برمتها:

وتعود فجأة الذاكرة. كانت النكهة تلك الخاصة بكسرات كعك المادلين الصغيرة التي كنت عندما أذهب صباح كل أحد إلى كومبراي، لأقول لعمتي ليوني يومًا سعيدًا في غرفة نومها، تعطيني إياها، بعد غمسها أولًا في فنجانها الخاص من الشاي الخالص أو الشاي المخلوط بزهر الليمون، ولكن عندما لا يبقى شيء من الماضي البعيد، بعد موت البشر، وانكسار وتبعثر الأشياء، لا تزال رائحة ونكهة الأشياء وحدهما باقيتين، وبمجرد أن كنت قد ميزت نكهة كسرات المادلين المنقوعة في مياه زهور الليمون المغلية التي كانت عمتي تعطيني إياها، نهض على الفور المنزل الرمادي القديم في الشارع، حيث كانت غرفتها، مثل ديكور مسرحي، آخذة كامبراي كلها وتخومها، أشكالها المناسبة نامية صلبة، مبعوثة إلى الوجود، المدينة والحدائق على حد سواء، من فنجان الشاي الخاص بي.

مراسٍ متتالية

ليست المراسي التي نهتم بها هنا من النوع الذي يتحدث عنه بروست. ما نتعامل معه هو المراسي التي يمكنها إثارة حالات شعورية مختلفة لدى الناس. بالطبع سيكون من المفيد جدًّا إذ بإمكاننا أن نعرف بالضبط أيًّا من المراسي يكمن مخفيًّا في العقل اللاواعي لأنفسنا وللآخرين، ومن ثم يمكننا إثارتها فقط بحسب رغبتنا. شاعرًا بالاستنزاف قليلًا؟ قم بإثارة مرساة طاقتك وازدهر! تكون بالضبط بهذه الطريقة، قد حولت نفسك إلى

19-روائي وأديب فرنسي (1871 – 1922) من اشهر أعماله رواية (البحث عن الزمن المفقود) والتي تتألف من سبعة أجزاء، وتعتبر من أشهر روايات القرن العشرين. (الناشر)

الأرنب النشط Energizer Bunny. بإمكاننا بهذه الطريقة، التأثير في أنفسنا والآخرين لنبدو دائمًا سعداء كلما أمكن، ولكي نكون دائمًا في حالة فكرية حماسية وإبداعية. ولكن بما أن المراسي مخفية في العقل اللاواعي، فمن الصعب جدًّا معرفة ماهيتها. قد يجعل هذا الأمر يبدو وكأنه حان الوقت للاستسلام، لكن ذلك سيكون ابتسارًا للأمر. يمكننا بسهولة كما ترى، خلق مراسٍ جديدة، في أنفسنا بالإضافة إلى الآخرين، ونحن نقوم بذلك دائمًا على أي حال؛ لذلك قد نتعلم أيضًا القيام بذلك على نحو فعال. ستعرف بالضبط دائمًا، بواسطة خلق مراسٍ جديدة، أيًّا من المشاعر يجري إثارتها، وماذا تفعل بالضبط لإثارتها.

إليك هنا الكيفية التي يعمل بها الأمر: سيرتبط ما تفعله أو تقوله، عندما تكون مع شخصية ما تختبر شعورًا قويًّا، بالشعور الموجود في ذكريات الشخصية الأخرى. سيكون هذا السلوك المحدد المرساة الخاصة بك. عندما تكرره، في وقت لاحق، قائلًا أو فاعلًا الشيء نفسه كما من قبل، سيحفز هذا الذاكرة الخاصة بالحالة الشعورية التي كانت عليها عندما غرست المرساة. ويعتمد المقدار الذي يتم به بعث الشعور من جديد، وهل سيكون الشعور قويًّا كذي قبل، أو مجرد ظل شاحب للذاكرة، على مدى قيامك بشكل جيد بغرس المرساة في المقام الأول؟

ستحصل بتوعية نفسك بكيفية صنع المراسي، أيضًا على فهم أفضل للمراسي التي تغرسها دون قصد في الناس. يسري الأمر نفسه على المراسي التي تغرسها في نفسك، مثل ذلك الذي غرسته تقريبًا صديقتي في غرفة نومها. وبالطبع ستكون لديك أيضًا فرصة أفضل لملاحظة المراسي التي يغرسها الآخرون فيك، بقصد أو بغير ذلك. تستخدم غالبًا المراسي، مثل المقترحات، بطريقة خاطئة.

مراسٍ سلبية لاواعية

يعطي جيري ريتشاردسون، المذكور فيما سبق، مثالًا جيدًا، على الأب عندما يلاحظ أن ابنه حزين؛ فيحتضنه. يتمثل بالطبع قصد الأب، في تعزية الابن ودعمه. تتمثل المشكلة

في أن حضن الأب كان له أن يستخدم عناقه في سياق إيجابي من قبل، أي أن يتم تثبيته بمشاعر إيجابية، لكي تثار مشاعر إيجابية عندما يحتضن ابنه الصغير الحزين، لكن هذا الأب ليس لديه الكثير من الاتصال الجسدي بأطفاله. في الواقع، يحدث هذا فقط عندما يحتاج إلى تعزيتهم؛ لذا عوضًا عن أن يكون هذا العناق مرتبطًا بشيء مرضٍ، ويكون الأب قادرًا على استخدامه ليحد من مفعول السلبيات، سيثبت عناقه بالحالة الشعورية السلبية، بما أن ذلك ما يحدث عندما يختبره الطفل.

إذا حدث هذا بضع مرات على التوالي، في كل مرة يحتضن فيها الأب ابنه، فإن حضنه سيفضي على الابن حالة شعورية سلبية، حتى لو كان الابن سعيدًا في البداية. إذا استخدم اللمس الجسدي عندما يكون شخص ما حزينًا فقط، فسيرتبط ذلك الشعور باللمسة، أيًا كانت النوايا الكامنة وراءها.

نميل أكثر لسوء الحظ، إلى لمس الناس أكثر عندما يكونون حزانى أو منزعجين. يتساءل ريتشاردسون إذا قد يفسر هذا السبب في أن كثيرين في مجتمعنا لا يحبون لمسهم؛ لقد أدركوا فقط، منذ طفولتهم، ربط اللمس بالمشاعر السلبية، هذا تفكير مخيف. نحن بحاجة إلى أن نصبح أكثر وعيًا بسلوكنا، بما أن ذكرى الكيفية التي تصرف بها شخص ما سيتم تخزينها في عقلنا اللاواعي، بجانب ذاكرة المشاعر التي اختبرناها وقتها. بشكل عام، تعد فكرة جيدة أن نجري اتصالًا جسديًا مع شخصية تتمتع بمزاج جيد، فيمكننا بهذه الطريقة، مساعدتها عندما تشعر بسعادة أقل، عن طريق لمسها وإثارة مشاعرها الإيجابية الرائجة.

بالطبع ليس من الضروري أن تتضمن المرساة الشعورية أي لمس. استخدمت اللمس في المثال السابق لأن الاتصال الجسدي يعد طريقة شائعة للتعزية والدعم، ولأن المراسي المستخدمة للمس تنزع إلى أن تكون قوية جدًا، ولكن كما كتبت سابقًا، فأي شيء يمكننا إدراكه يمكن أن يشكل مرساة وظيفية. كلمة، أو صورة، أو نبرة صوت، أو إيماءة معينة، أو رائحة، أو لون، أو نكهة. يكون الأفضل دائمًا الجمع بين الانطباعات الحسية المختلفة في مرساة واحدة، بدلًا من مجرد نطق كلمة، تقوم بذلك بنبرة صوت معينة، وبينما تصنع إيماءة بيد، تلمس ذراعها باليد الأخرى. فكلما تكون الانطباعات الحسية التي يمكنك تضمينها في المرساة أكثر، سيكون هو أوضح وأقوى.

تغيير الحالة الروحية للآخرين

تعلم أن الحالة المزاجية التي نعيشها، وأيًا كان ما يدور في رأسنا للحظتها، له تأثير كبير على كيفية إدراكنا للأشياء التي تقال لنا، وما إذا كنا سنجد فكرة معينة رائعة أم رهيبة. إذا كان لديك فكرة أو مقترح سترغب في أن تستمع إليه شخصية ما، ويفضل لو أنها وافقت عليه، تحتاج إلى أن تكون هذه الشخصية في حالة شعورية متقبلة قدر الإمكان. إذا لم تكن كذلك، ولم يكن لديك الأدوات اللازمة لتغيير حالتها الشعورية، فقد ينتهي بك الأمر في ورطة. يعد بناء علاقة أهم أداة لذلك، ولكن حتى لو جعلتها تميل إليك وترغب في الانفتاح على أفكارك، فقد تظل حزينة أو منزعجة بشأن شيء لا يمكنك فعل أي شيء حياله، قد يكون شيئًا لا علاقة له بعلاقتك بها، وربما شيئًا له علاقة بشؤونها الخاصة.

رغم أن نواياها طيبة، إلا أن المشاعر المعترية إياها ستظل تؤثر في موقفها من فكرتك، حتى لو كان السبب في حالتها لا علاقة له بك. باستخدام مرساة إيجابية، يمكنك تغيير حالتها الشعورية لجعلها ملائمة أكثر لمقابلتك، على الأقل مؤقتًا.

يمكنك أيضًا استخدام المرساة لتقوية استجابة شعورية شخصية لمقترح معين، مثل بائع السيارات الذي يسأل عميله "ماذا ترى في أن نعقد اتفاقًا في الحال؟"، ويثير في الوقت نفسه مرساة لحمل عميله على اختبار مشاعر فرح قوية.

تعمل المراسي بسبب الطريقة التي نربط بها الأشياء التي تحدث داخل عقولنا، كيف نشعر بالأحداث الجارية في العالم خارجنا، أو ماذا نعتقد بخصوصها. لا يهم إذا كان الاثنان مرتبطين مباشرة أم لا. هذه هي الكيفية التي تخلق بها المراسي، ولكنها أيضًا أحد الأسباب التي تجعل من الأهمية بمكان معرفة كيفية استخدامها. إذا قابلت شخصًا ما في حالة سلبية، ولا تعرف الكيفية التي تخرجه بها منها، فإنك تخاطر بأن تصبح مقابلتك بأكملها مرساة لحالته الشعورية السلبية! سيشعر بعد ذلك، في كل مرة يقابلك فيها، أو يسمع بك، بالانزعاج أو التعاسة بعض الشيء، ولن يفهم السبب. لا تعد إلى حد بعيد تلك

المشاعر التي تريد الآخرين أن يحملوها تجاهك، أليس كذلك؟ يمكن فعليًا أن يكون لذلك تأثير وخيم، على كل من حياتك الخاصة وحياتك المهنية. لحسن الحظ، العكس صحيح أيضًا، فإذا كنت متمكنًا من إيقاظ المشاعر الإيجابية العظيمة لدى الآخرين، باستخدام المهارات التي تعرفت عليها في هذا الكتاب، ستحول نفسك إلى مرساة لهذه المشاعر. إذا كانت المرساة قوية بما يكفي، فكل المطلوب لإثارة هذه المشاعر الإيجابية، أو أيًا كانت المشاعر التي غرستها، بالنسبة لشخصية ما، أن يذكرك بالاسم.

كما سبق أن ذكرت، يمكن أن تغرس المراسي في نفسك أيضًا، تعد هذه طريقة جيدة لمنح نفسك دفعة ضرورية جدًا لأي عاطفة تحتاجها. بإمكانك أن تجعل نفسك ممتلئًا بالثقة قبل أي موقف من شأنه أن يجعلك على غير ذلك متوترًا، وبإمكانك أن تجعل نفسك مسرورًا عندما تكون مثبطًا، وحيويًا وذا عزيمة عندما تشعر بالكسل.

يمكنك أيضًا الجمع بين العديد من المشاعر المختلفة في مرساة واحدة؛ لدي مرساة لنفسي تثير شعورًا مختلطًا من عناصر من الفرح والفخر والفضول، مع بعض الحركات الغريبة بالمعدة وجرعة صحية من الثقة بالنفس. يكاد التأثير أن يكون مبهجًا، أثيره في كل مرة أكون فيها على وشك الصعود إلى خشبة المسرح لتنفيذ إحدى حلقات برنامجي، وهو يدخلني في الإطار الفكري الصحيح تمامًا الذي يمكنني من إعطاء العمل أفضل ما لدي على الإطلاق.

الآن أريد أن أعلمك بالكيفية التي تصنع بها المراسي الخاصة بك. أقترح ألا تقرأ هذا فقط، بل أن تجربه بنفسك فورًا. تعد هذه الطريقة الوحيدة لحمل نفسك على إدراك مدى البساطة التي يكون فعليًا عليها الأمر، ومدى فاعليته ونجاحه. قد يبدو الأمر مثل سحر، لكنه في الحقيقة ليس أكثر غموضًا من كلاب بافلوف. إنه في الحقيقة، نفس الشيء بالضبط، إنه فقط أكثر متعة وأسرع بكثير.

كيف لك أن تغرس مرساة

ما يتعين عليك بالضبط أن تفعله (إيماءة، أو كلمة، أو لمسة، أو أي شيء آخر) على ما ستود استخدامه، وما يسمح به الموقف. كما سبق وأن كتبت، يعد اللمس مرساة قوية لمعظم الناس، لكن بعض المواقف لا تسمح بأي لمسة بعد المصافحة الأولية. ربما تكون ببساطة بعيدًا جدًّا عن الشخصية الأخرى فلا تكون قادرًا على لمسها بطريقة طبيعية. يمكنك أن تحصل في مثل هذه المواقف، على نتائج جيدة إذا استخدمت إيماءة واضحة ومحددة وتقول شيئًا ما. يتعين أن تكون الإيماءة شيئًا لا تفعله عادة، مثل التصفيق بيديك، أو قرع سريع على الطبلة باستخدام أصابعك، أو صفع جبهتك، أو تعبير مميز جدًّا للوجه.

ما يجعل استخدام كلمة ما مفيدًا للغاية، هو أنه بإمكانك "إخفاء" الكلمة في حديثك عندما تريد تحريك المرساة. في الحقيقة، الكلمة التي تستخدمها لتحريك المرساة لا يجب حتى أن تكون هي نفسها التي غرست بها المرساة، إذ إن صوتها سيكون مشابهًا للغاية، وأنت تلفظها بنفس الطريقة.

مثال على كيفية استخدام الكلمات بجانب لغة الجسد لعمل مرساة:

لغرس المرساة، تقوم بإيماءة، أو لمسة معينة، بينما تقول (في ملعب الجولف، على سبيل المثال): "يا لها من جولة رائعة!". شدد على كلمة رائعة.

لتحريك المرساة، في وقت لاحق، في مقابلة، تقوم بنفس الإيماءة أو اللمسة، بينما تقول: "أنا مقتنع بأن هذا سيكون حلًّا رائعًا بالنسبة لك. ماذا ترى في ذلك؟" الفظ كلمة رائعًا بنفس الطريقة التي فعلتها عند غرسك المرساة.



مثال على استخدام نفس الكلمات

غرس المرساة: عمل رائع! "Good job!"
تحريك المرساة: يتعين أن نذهب! "We should go!"

في الحالتين معًا، Good / Should يلفظان بذات الطريقة، وجرى الحديث بهما في نفس اللحظة كأي إيماءة أو لمسة تستخدمها.

هل تتذكر بائع السيارة؟ ويتمحور ما يفعله، بقوله شيئًا من قبيل "أنا على يقين من أن هذا سيكون حلًّا جيدًا لك. ما رأيك في ذلك؟" (أو في نسخة أكثر مباشرة: "دعونا نعقد صفقة! جيد!")، بينما تربت برفق على كتفه، في جعلك تشعر بشيء مشابه للشعور الذي انتابك عندما غرس كلمة جيد مع تربيتة على الكتف. فعل هذا بينما يخبرك بطرفة ظريفة، ولم تلحظ أبدًا شيئًا. الآن بعد أن عدت إلى تلك الحالة الشعورية مرة أخرى، أصبح من السهل إدراك جميع مزايا عقد صفقة على الفور.

يمكنك بالطريقة نفسها، استخدام المراسي بنفسك لربط المشاعر الإيجابية بمقترحاتك وأفكارك. بالطبع يتعين أن تكون هذه مشاعر يوقظها مقترحك فيك أيضًا. لا يتعين أبدًا إثارة حالات شعورية غير مبررة لدى الآخرين.

إذا أردت أن ترى أمثلة على صناعة، قامت بتطوير خبرة كبيرة في هذا المجال، قم بإلقاء نظرة على إعلانات التلفزيون والصحف. تعد هذه أيضًا طريقة جيدة لتجريب المراسي التي لا نفكر فيها، بيد أن تلك الإعلانات تؤثر في معظمنا. ستلاحظ أن الإعلانات تستخدم أكثر من مجرد مقترح. سيستخدمون غالبًا أيضًا المحفزات الثقافية والاجتماعية مثل الرموز، والألوان، والأصوات، لإيقاظ حالات شعورية معينة بداخلك، في محاولة لربط المشاعر التي تعتريك بالمنتج الذي تبيعه الشركة. يمثل المنتج ذاته مرساة الحالة الشعورية، قد لا يبدو مخادعًا جدًّا أن تحمل الناس على الشعور بالسرور عندما يرون علامة كوكا كولا Coca Cola التجارية. ولكن يمكنك بالكاد أيضًا أن تطبع ميلًا للشراء يثار في كل مرة يرى فيها شخص ما، أحدث أحذية Nike الرياضية.

انظر إلى الإعلانات، فمن الواضح تمامًا أن هناك بعض الأشخاص الذين لم يكونوا حتى قد سمعوا أبدًا عن العم بن Uncle Ben.

إيجاد اللحظة المناسبة

تعد أسهل طريقة لغرس مرساة في شخص ما هي انتظار الوقت الذي يكون أو تكون في الحالة الشعورية التي تلاحقه بها، فلنقل إنها الفرح. عندما تلاحظ شيئًا ما يحدث يجعله أكثر فرحًا من المعتاد للحظة، مثل ضحك لذيذ في الأفلام أو تسديدة ناجحة في ملعب للجولف، تقوم بغرس المرساة، فقط في اللحظة التي تعتقد فيها أن الشعورسيكون في أقوى حالاته. من الهام أن تحاول غرس المرساة مع نمو الشعور أو بلوغه ذروته. أنت لا تريد مرساة مرتبطة بشعور منحسر.

تكمن المشكلة عند استخدام هذه الطريقة، في أن انتظار امتلاك الشخص للشعور الذي ترغب في صنع مرساة له، يمكن أن يستغرق وقتًا طويلًا. أنت تخاطر علاوة على ذلك، بأن تبدو أشبه قليلًا بالمترصد. سيبدأ الشخص المعني في التساؤل عن حضورك الدائم، وهناك حد للزمن الذي يمكنك فيه السير وراء شخص ما قبل أن تصبح ملاحقًا بأمر بعدم التعرض. غير أن استخدام الحالات الشعورية الطبيعية لا يزال طريقة رائعة لزراعة المراسي المرتجلة. اعتَد على أن تصنع دائمًا مرساة عندما تلاحظ أن شخصًا ما فرحًا جدًّا. لماذا لا، إذ يكون الشعور موجودًا على أي حال؟ حتى لو لم تكن قد خططت لذلك، فلن تعرف أبدًا متى سيكون ذلك في المتناول في وقت لاحق.

إذًا هل أقول حقيقة إنه يتعين عليك غرس المراسي في كل شخص تقابله، في اللحظة التي يعتريه فيها شعور قوي وإيجابي؟ أنت تراهن على أني كذلك، ليس هناك شيء في ذلك. بمجرد أن تكون قد جربت ذلك عدة مرات، ستبدأ في القيام به تلقائيًا، دون أي مجهود على الإطلاق من جانبك.

ولكن ماذا لو أنك لا تبدو مثل المنتظر لشخصية ما، لكي تنتهي إلى الحالة الشعورية التي تريد غرسها بها؟ إذًا أنت مطالب بالتأكد من إثارة تلك الحالة فيها بنفسك! كما تتذكر من الفصل الخاص بالمشاعر، يمكن تحفيز المشاعر بعدد من الأساليب المختلفة.

يكاد يصادف أن تكون الترسية أقل الأساليب قابلية للاكتشاف، توقظ غالبًا الأساليب الأخرى المشاعر باستخدام الروابط الفكرية. تعمل أكثر المراسي والطوابع الذهنية مثل انعكاسات جسدية، ولكن إذا أردت ترسية الفرح في شخص ما، فلماذا لا تقول نكتة جيدة؟ اغرس المرساة الخاصة بك بينما يطيرون من الضحك، أو ربما تريد إثارة شعور بـ"السعي وراء ذلك"؟ أو الامتلاك؟ إذًا ابدأ في الحديث عن ذلك، واجعلهم يتذكرون الوقت الذي شعروا فيه بذلك الشعور الخاص. تأكد من أنك تستخدم الكلمات الحسية الصحيحة لتكوين روابط قوية بما أنك تقودها إلى ذاكرتها، تأكد من أنها تتمتع بهذه المشاعر مجددًا.

"أنت تعرف كيف تحظى أحيانًا بفكرة، لا تعرف سوى أنك مطالب بإدراكها، أو ترى شيئًا ما ليس أمامك سوى اقتنائه بأي ثمن؟ أتعرف ما أعنيه؟ حالما يتملكك هذا الشعور تمامًا، ولا يمكنك التوقف عن التفكير في أنك يجب فقط أن تمتلك هذا الشيء؟ أو أن تقوم بهذا الشيء؟ هل تتذكر الشعور؟".

استخدم معرفتك لتحديد الوقت الذي يكون فيه الشعور في أوجه، لن يكون من الصعب أن ترى ذلك، إذ إنك تعرف فعليًّا العلامات الجسدية الخاصة بالاحتواء والاهتمام: عيون صافية، حدقة متسعة، تغييرات في لون بشرة الوجه إذ إن الدورة الدموية تنشط، إلى آخره. اغرس المرساة في اللحظة التي تبدو فيها المشاعر في أوجها.

لا تقلق بشأن الكيفية التي تقود بها محادثتك لحمل الشخص الآخر على استرجاع خبرة. إنها طريقة شائعة للحديث مع الناس، ونستخدمها طوال الوقت. تعد عبارة "هل تتذكر..." عادية تمامًا في استخدامها في أي محادثة. نقوم باستمرار في الحديث اليومي، بإثارة روابط شعورية في بعضنا. تكمن الحقيقة في أنك تريد الاطمئنان إلى أنهم يعرفون أن الشعور يمكن تفسيره على أنه نتيجة لرغبتك في حملهم على إدراك مشاعرك الخاصة فيما يتعلق بالقضية المطروحة، مهما كانت.

"... هل تتذكر الشعور؟ هل يمكنك الشعور به الآن؟ تعد تلك بالضبط الطريقة التي أشعر بها حيال هذا".

يمكنك أيضًا استخدام عبارات مثل التالية:

"ماذا تفضل حيال...".

"هل يمكنك تذكر آخر مرة شعرت فيها...".

"تخيل أنك...".

كما تشير العبارة الأخيرة، لست مطالبًا بالضرورة بأن تكون الموقظ لذكرى فعلية في الشخص الذي تتحدث إليه؛ لأنه كما تعلم، يمكن إيقاظ المشاعر بالكاد أيضًا بواسطة الخيال:

"ألن يكون رائعًا إذا... كيف سيكون شعورك بذلك؟".

تمرين المرساة

لتخلق مرساة في نفسك (لماذا لا تفعل ذلك؟)، سيكون عليك أن تتوجه إلى ذلك بنفس الطريقة التي تقوم بها بخلق مرساة في شخص آخر: اتخذ قرارًا بشأن شعور ما، وأعثر على ذكرى، أو تصور تجربة يكون فيها هذا الشعور قويًا. استرجع الذاكرة، وأيقظ الشعور مرة أخرى، ورسخه. استخدم طريقة التكرار التالية لجعل المرساة قوية بقدر الإمكان:

الخطوة الأولى

اتخذ قرارًا بشأن الشعور الذي تريد أن يكون من الممكن إثارته بمرساة. ابحث عن ذكرى أو تصور سيناريو يكون فيه الشعور قويًا.

الخطوة الثانية

ابنِ ذاكرة أو مشهدًا متخيلًا، شعورًا واحدًا كل مرة. تصور أولًا الكيفية التي تبدو بها الأشياء، مثل المباني أو الأشخاص أو الألوان أو الإضاءة. كلما زادت التفاصيل كان ذلك أفضل، ثم أضف أي أصوات مناسبة. هل أمواجهم تبث شيئًا؟ هتافًا بهيجًا؟ حفيف أوراق الشجر في الريح؟ هل من حيوانات تصدر أي جلبة؟ أخيرًا، أضف أي أحاسيس جسدية أو روائح مثل ريح ساخن أو عرق أو الطحالب البحرية. اختبر الذاكرة أو المشهد المتخيل من الخارج، قائمًا بدور المراقب، في الوقت نفسه الذي تقوم فيه بهذا.

الخطوه الثالثة

بمجرد أن تكون جميع الأجزاء المختلفة في مكانها، تدخل الذاكرة أو المشهد المتخيل، وتختبره من الداخل. استوعب الإحساس كله.

الخطوة الرابعة

بمجرد ما تبلغ قوة الشعور ذروتها، قم بغرز المرساة (اقبض يدك وقل "لا تيأس أبدًا!"، أو أي شيء يبدو مناسبًا). أبقِ على المرساة للحظة حتى يبلغ الشعور ذروته، وأطلقه قبل أن ينحسر الشعور.

الخطوة الخامسة

استرح لبضع ثوانٍ، ثم كرر الخطوات من 2 إلى 4، ولكن بعدما تضيف الانطباعات الحسية المتنوعة، حاول جعل كل شيء أقوى قليلًا عن ذي قبل. اجعل الألوان أكثر قوة، والضوضاء أعلى، والسخونة أكبر، إلى آخره. ستعزز أيضًا بهذه الطريقة، الشعور ذا الصلة. إذا شعرت أن الذاكرة لا يمكن جعلها أقوى بأي حال مما هي عليه، اختبر ذاكرة مختلفة تستخدم نفس الشعور. لن يحدث ذلك أي فرق. عزز من الحواس والشعور في كل مرة، ورسخها بنفس الطريقة كما سبق.

الخطوة السادسة

نفذ الخطوة الخامسة ثلاث أو أربع مرات، مع غرسك المرساة في نفس المكان في كل مرة. إذا فعلت ذلك بالطريقة الصحيحة، يتعين من الآن أنك خلقت مرساة قوية جدًّا في عقلك. الوقت مناسب الآن لتجربته. أولًا: احصل على قسط من الراحة، واذهب إلى مكان آخر، ومن ثم لا تكن في نفس المكان الذي أجريت فيه التمرين. بمجرد أن تشعر بالاسترخاء، قم بتشغيل المرساة (عن طريق قبضك ليدك بنفس الطريقة، على سبيل المثال).

إذا غرست المرساة بشكل صحيح، ستكون على الفور ممتلئًا بالشعور، حينما يحين وقتك، لا يمكنك تجنب ذلك؛ لقد قمت للتو بإعطاء نفسك انعكاسًا جسديًّا. إنه إحساس لا يصدق. إذا كانت العاطفة ضعيفة، أو غير ظاهرة، فإما أنك قد حددت أو أن المرساة بشكل غير صحيح، أو أنك لم تتمكن من الشعور بالعاطفة بشكل مناسب عندما قمت بعمل المرساة. يتمثل كل ما تحتاجه في هذه الحالة، المحاولة مرة أخرى.

يعد خلق المراسي في الآخرين مهارة تتطلب الممارسة لتصبح فعالة، يكمن الأمر في المقام الأول في مسألة التعود عليه، وتوقيته بشكل صحيح، وبالتالي يمكنك تثبيت المراسي في اللحظة التي تكون فيها المشاعر في أقوى حالاتها، لكن من السهل ممارسته، تمامًا كما هي الحال مع العلاقة. إنها مجرد مسألة القيام به كلما يمكنك ذلك، تكمن الفكرة هنا في أن يصبح سلوكًا تلقائيًّا لك، تمامًا مثلما هي الحال مع بناء علاقة، وهو في الحقيقة بالفعل سلوك تلقائي. يتمثل الشيء الوحيد الذي يتوقف عليك في القدرة على اختيار صنع مراسٍ إيجابية، وليس سلبية، وكذلك القدرة على التحكم في ما ستكونه المرساة الفعلية.

يتعين أن يكون غرس المراسي ممتعًا وبسيطًا، لا يوجد سبب لاستخدام مراسٍ كثيرة مختلفة لأشخاص مختلفين. استخدم مراسي قياسية، واستخدمها دائمًا نفسها للفرح، أو العزم، على سبيل المثال. لن تكون مطالبًا بهذه الطريقة بتذكر أي شيء أكثر من اللازم. يتعين أن تخلق عادة استخدام مرساة الفرح (لمسة معينة، مقترنة بكلمة معينة، ملفوظة بطريقة معينة) خاصتك في اللحظة التي يكون فيها شخص ما سعيدًا جدًّا، بغض النظر عن من يكون هذا الشخص. ستكون في وقت قريب قد أرسيت نفس مرساة الفرح في معظم المحيطين بك، وطالما أنك تستخدم نفس المرساة، ستعرف دائمًا كيفية تشغيلها. لن تحتاج إلى التفكير فيما فعلته لهذا الشخص المعين، بجانب ذلك، إذا استخدمت دائمًا نفس المرساة لنفس الشعور، وقمت بغرسها في الكثير من الأشخاص، بغض النظر عن من يكونون، فماذا تظن أنه قد يحدث إذا قمت بتشغيل المرساة في غرفة يحضر بها العديد من هؤلاء الناس؟ هذا صحيح، لقد قمت للتو بإثارة العديد من المشاعر. كيف حدثت هذه المفاجأة الرائعة؟!

ربما لا تزال تجد كل هذه الأدوات المستخدمة كمرساة غريبة بعض الشيء أو مبهمة، إذا كانت هذه الحال، أظن أنك قد تخطيت التمرين الأخير؛ لأن الأمر في الواقع بسيط جدًّا: أنت تخلق ارتباطًا انعكاسيًّا في نفسك أو في شخص آخر، ارتباطًا يربط سلوكًا (المرساة) بشعور سابق، هذا هو ما في الأمر. لا يمكن في الحقيقة للكلمات أن تقوم

بذلك بشكل أكثر استقامة. أنت مطالب لإدراك إلى أي مدى يعمل ذلك على نحو جيد، بالخروج واختباره بنفسك.

تذكر، تمامًا كما حدث عندما مارست العلاقة، لا يمكنك حقًّا حتى الحصول على نتيجة "سلبية". أسوأ ما يمكن أن يحدث ألا تتمكن من تثبيت المرساة بشكل جيد جدًا، وألا يحدث شيء عندما تحاول تشغيلها. أنت مطالب فقط أن تستمر في ذلك حتى تبرع فيه. عندما تنجح، ستشعر نفسك والآخرين بالسعادة، ممتلئًا بروح مبدعة، وجميع المشاعر الإيجابية الأخرى التي كنت ترسخها، مثل العقل المدبر البارع الفكر، والداهي بعض الشيء.

انتهى تقريبًا تدريبك الأساسي في قراءة العقل، نظرًا لمعرفتك بالعلاقة والحواس المهيمنة والتعبيرات الشعورية الدقيقة، تكون الآن واعيًا بما يقوله فعليًّا الناس لك، وبما يفكرون فيه فعليًا، وما يشعرون به حقيقة. يمكنك أن تعلم متى تحاول شخصية ما إخفاء أنها تشعر حقيقة بأنها مضغوطة ومتى تكون كاذبة. يمكنك بسهولة تأويل العلامات اللاواعية للاعتراف والاهتمام التي تراها في الآخرين والاستجابة لها. بهذا تكون قد أتقنت أيضًا آليات غرس الأفكار، والآراء، والقيم، والخواطر في عقول الآخرين، ولنفس السبب، تعد أكثر تيقظًا للأشخاص الذين يفعلون معك هذه الأشياء. أنت تعرف كيفية استخدام المراسي لجعل نفسك في الحالة الشعورية الدقيقة التي تريد أن تكون فيها بالضبط، ويمكنك أن تفعل نفس الشيء للمحيطين بك.

لكن هناك شيء ما نفتقده.

لا يمكنك أن تسمي نفسك قارئًا للعقول ما لم تبرهن للناس أنه يمكنك قراءة أفكارهم. لأختم هذا الكتاب، سأعرفك ببعض البراهين البارعة على قراءة العقل التي يمكن أن تستخدمها للتأثير في الناس؛ لذا استعد بتفرسك الساحر، وأشر ببدء موسيقاك المثيرة، وأضئ الأنوار الحمراء. فالمسرح ملكك.

الفصل الحادي عشر

ستعرف فيه بعض حيل قراءة العقل الممتعة التي يمكنك استخدامها للتأثير في أصدقائك، وإحداث الخوف والجزع أينما تذهب.

تباهٍ

براهين بديعة وحيل ترفيهية

تختلف قليلًا بالطبع قراءة الفكر، كنمط من أنماط الترفيه، وفقًا للحالة اليومية، ولكن لمرة واحدة، لن يكون هناك الكثير من الأساليب الجديدة لنتعلمها؛ لأن هذه العروض مؤسسة كلها على الأساليب (أو تنويعات منها) التي عرفتها في هذا الكتاب. يتمثل الفارق الوحيد في أننا نقدمها بشكل مختلف عن ذي قبل، وفي سبيل نتائج أكثر إثارة إلى حد كبير، تمامًا كما الحال مع كل شيء آخر، ستتطلب هذه الحيل الممارسة لإعطاء نتائج طيبة. لا تتوقع قيامك بجميع عروض قراءة الفكر على نحو مثالي في المرة الأولى التي تجربها فيها، لا يوجد مثل هذا الشيء الشبيه بالغداء المجاني، ولكن مع بعض الصبر، لن تواجه أي مشكلة في إتقانها، لقد بدأت في الواقع، من دون أن تدرك العروض، بممارسة بعضها.

تذكر فقط أن هذه العروض يمكن أن يكون لها تأثير قوي جدًّا على الأشخاص الذين يختبرونها. أنت تعرف ما يمكنك وما لا يمكنك القيام به، غير أن الطرف الآخر لن يكون

مدركًا للحد الحقيقي لـ"قوتك". لا تتردد في توضيح أنك لا تستطيع النظر مباشرة في عقله، أو أن تؤثر فيه بحسب إرادتك، ليس بشكل تام. يمكن أن تجعلك حيل الترفيه هذه إما شخصًا مشهورًا جدًّا، أو وحيدًا للغاية، بناء على الكيفية التي تتعامل بها مع استجابات أصدقائك وعائلتك.

أفكار مرئية

أنت تعرف الفكر الذي يدور في ذهن شخصية ما.

يدور بشكل رئيس هذا العرض حول حمل شخصية ما على التفكير في صورة أو صوت أو شعور. بالملاحظة المتكتمة لحركات عينها، يمكنك معرفة أي الخيارات تفكر فيها. كما أدركت على الأرجح، يشتمل هذا على استخدام لنموذج تلميحات العين النافذة EAC الوارد فيما سبق لتحديد الفكرة التي تدور في ذهن الشخصية. ليس من الضروري أن نشغل أنفسنا بما إذا كان يعد النموذج سليمًا من الناحية العلمية أم لا. لكي تؤتي هذه الحيلة بثمارها، يكفي أن تعرف ما الذي تبحث عنه. يا لها حقًّا من حيلة بسيطة، ولكن يمكن أن يكون لها تأثير صادم تمامًا على الشخصية التي تقوم لصالحها بالموضوع.

ليس المقصود من المثال أدناه تكراره كلمة بكلمة، لقد قمت بكتابته لتمكيني من شرح المراحل المختلفة لعرض قراءة الفكر بطريقة واضحة. عندما تفهم القاعدة، يترك الأمر لك لاختيار "موضوعات" أو أفكار من المناسب استخدامها. لكن حاليًا، لنتخيل أنك في ظرف اجتماعي ما يوجد فيه حولك العديد من الأشخاص الآخرين. سيكون أحدهم فقط كافيًا بالطبع، لكن ليس هناك ضرر من وجود جمهور. لنتصور أن واحدة منهم قد تطوعت للمشاركة في تجربة ممتعة لقراءة العقل. فتبدأ بهذا الشكل:

سنقود تجربة لقراءة العقل. تعد بوضوح الخواطر أشياء شخصية جدًّا، لذا سنلتزم تمامًا بالأفكار التي سنبتكرها الآن معًا. أنا على يقين بهذه الطريقة من أننا لن نكشف عن أي خواطر تكون عندك في اللحظة الحالية. استرخي واتبعي تعليماتي فقط... هل أنت جاهزة؟ إذًا فلنبدأ! يأتي هنا الخاطر أولًا. أريدك أن تتصوري غرفة معيشتك بقدر

ما يمكنك من الوضوح. افعلي ذلك الآن. تصوري الغرفة. حاولي أن تضمّني ذلك أكثر تفاصيل ممكنة، الأثاث، الصور، وابني صورة للغرفة بأكملها...

تحقق هنا من حركات العين المحددة، على سبيل المثال لأعلى وإلى اليسار. ستكون أي علامة ذات فائدة، طالما أنها واضحة ومتماسكة.

حسنًا. الآن يمكنك مسح تلك الصورة. أريدك بدلًا من ذلك، أن تتصوري كورس أغنيتك المفضلة. خذي وقتك. أريدك حقًّا أن تسمعي الموسيقى أو اللحن الدائر في رأسك.

تحقق الآن من وجود علامة واضحة (ومختلفة) للصوت: على سبيل المثال العينان على أحد الجانبين، وربما حتى الرأس على أحد الجانبين. إذا لم تحصل على قراءة جيدة للصوت، ربما لأن معاونك ليس ذا حس نغمي راقٍ، تابع فقط بسؤال حركي كما لو لم يحدث شيء. تذكر أن متطوعتك والأشخاص الذين يشاهدونك ليس لديهم أدنى فكرة عن الجهة التي يسير إليها هذا.

دعي الموسيقى تخف الآن. آخر شيء أريدك أن تفكري فيه هو كيف يبدو الأمر وأنت تأخذين حمامًا. اشعري بالماء الدافئ اللطيف وهو ينهمر على جسمك، اشعري بالأرض الزلقة، أو حوض الاستحمام، تحت قدميك...

الآن بعد أن تكون قد لاحظت علامات العين لاثنين على الأقل من ثلاث حواس، يمكنك أن تطلب منها أن تمر بالخبرات الحسية مرة أخرى إذا أردت ذلك، للاطمئنان إلى ثبات حركات عينها. إذا لم يبدو لك الأمر أنك ستحصل على نفس القراءات في جولة الحكم، أخبرها أنه من الهام أن ترى هي الغرفة بوضوح، وأن تشعر بالماء متجهًا إلى جلدها (أو أيًّا كان ما تكون قد اخترته)، ومن ثم لا تغير فجأة خبرتها الحسية من الانطباعات المختلفة التي قد أعطيتها لها، ولكن إذا التقطت بعض حركات العين الجيدة والواضحة، يمكنك المتابعة.

حسنًا، تكونين الآن قد تحصلتِ على بعض الخواطر المختارة عشوائيًّا، ولكن المختلفة تمامًا، في عقلك. أريدك بعد ذلك أن تفكري في واحدة من هذه: غرفة المعيشة أو دش الاغتسال (أو واحدة من اختبارات الحواس الثلاث، إذا حصلت على قراءات جيدة

لجميعهم).

لا تخبريني أيهما قد اخترتِه... فكري في واحدة من هاتين؛ إذا كانت الغرفة، فيمكنك رؤيتها بوضوح أمامك مرة أخرى، وإذا كان دش الاغتسال، فيمكنك أن تشعري بالماء الدافئ على جلدك مرة أخرى...

كل ما تحتاجه الآن، الانتباه إلى الطريقة التي تتحرك بها عيناها، بما أن ذلك يكشف عما تفكر فيه. دعها تحاول بضع مرات، وأخرجها عن طورها كل مرة بقدرتك الدائمة على الكشف عن أفكارها.

تذكر: طوال العرض، أن ما يجري سيكون واضحًا جدًّا بالنسبة لك، لكن صدقني، لن يكون الأمر كذلك لأي شخص آخر. لا أحد يعرف وجهتك عندما تسألها عن التجارب الحسية المختلفة، وأي من المتفرجين سيكون مشاهدًا لمجرد عملية مثيرة. لن تعرف متطوعتك أنها تحرك عينيها، تمامًا مثلك على الأرجح قبل أن تدرس نموذج تلميحات العين النافذة EAC. فعندما نفكر، نكون مركزين داخليًّا، دون أن يكون لدينا أي فكرة عما تقوم به أجسامنا. نعرف مع ذلك القليل عما نقوم به بوجوهنا، التي لا يمكننا بالطبع حتى رؤيتها.

من المحتمل أن يكون المثال السابق، المشتمل على غرف ودش الاغتسال، غريبًا بعض الشيء إذا حاولت استنساخه كلمة كلمة. استخدمه فقط لبيان القاعدة، نظرًا لأن اختيارك حر بالنسبة للانطباعات المختلفة محل الاهتمام، يمكنك جعل قراءة العقل أمرًا شخصيًّا وحميميًّا كما تود. تكمن البراعة فقط في تقسيم الانطباعات إلى حسي بصري، وصوتي، وحسي / جسدي. مثال ما على أصدقاء جيدين جدًّا قد يكون (في شكل مبتور بعض الشيء):

أريدكِ الآن أن تري بوضوح أمامك صديقك الحالي، أريدك الآن أن تسمعي صوت صديقك الأخير وهو يتحدث إليك، وأريدك الآن أن تتذكري كيف كان الأمر عندما احتضنتِ أول صديق لك، أريدك الآن أن تفكري في أكثر من أحببتِه من هؤلاء الثلاثة، تمامًا كما فعلتِ منذ لحظة، لكن لا تقولي شيئًا...

الاحتمالات لا حصر لها. يعد الشيء الهام هنا أن تفهم القاعدة، تكون محددًا فقط بعد ذلك، بتصورك فيما يتعلق بأنواع الخواطر التي تختار استخدامها. ربما يكون من الأفضل في كثير من المواقف، استخدام خواطر عامة، عن أشياء أو موسيقى، ولكن إذا اعتقدت أن الموقف والعشرة مناسبان لذلك، فيمكن استخدام شيء ما كالمثال الأخير لجعل الأمر برمته أكثر متعة؛ اسمح لمتطوعتك باختيار الفكرة/ الخاطر الذي تشعر بأنه يشملها أكثر من الناحية الشعورية. الخاطر الأهم بالنسبة لها، وما هو أكثر ما تريد القيام به، وما هو أكثر ما تخشاه، إلى آخره.

يتمثل الأمر الجيد هنا في أنك لست بحاجة فعلية إلى معرفة مضمون الخواطر، لست بحاجة إلى معرفة ما هي أغنيتها المفضلة، أو الكيفية التي يبدو بها صديقها لكي ينجح ذلك. أنت في حاجة فقط إلى الانتباه إلى الكيفية التي تتحرك بها العيون، يتمثل ما يجعل عرض قراءة الفكر فعالًا للغاية في أنه يمكن لمتطوعتك التفكير في أشياء لم تكشف أبدًا لك، ومع ذلك يمكنك حقًّا إخبارها بما تفكر فيه.



عصفور في اليد

تعرف في أي يد يجري إخفاء شيء ما

يشمل هذا العرض التوضيحي تقديرك المتكرر لليد التي يقوم شخص ما بإخفاء شيء صغير فيها. سأعطيك ثلاث طرق مختلفة للقيام بذلك، أقترح عليك القيام بذلك على التوالي، وأن تستخدم طريقة جديدة في كل مرة تكرر فيها العرض، كلما زادت المرات التي يمكنك فيها تكرار ذلك، يصبح الأمر مثيرًا أكثر، لأن تملك حقًّا نصف فرصة للنجاح في الموضوع كله من المحاولة الأولى.

إذا قمت بهذا العرض ثلاث مرات، فلن يضيرك كثيرًا خطأ أحد تقديراتك في أي مرة فيهم. في النهاية، تعد مادة قراءة العقل بهذه الطريقة صعبة، بصرف النظر عن إظهار قراءة العقل، ستقدم برهانًا على التأثير والسيطرة. ستكون معاونتك، لأجل بهجة كل شخص آخر، وشعورها الخفيف بالإخفاق، طيعة تمامًا بين يديك.

يتمثل الإعداد الأساسي في أن تطلب من شخصية ما إخفاء جسم صغير في إحدى يديها؛ شيء يمكنك حمله داخل يدك، مثل خاتم، أو عملة معدنية، أو صخرة، أو قطعة من لعبة. تطلب منها بعد ذلك أن تضع كلتا يديها خلف ظهرها، بيّن لها أنها حرة في تبديل يديها كما تود، وأن تختار أي يد ستخفي فيها بشكل نهائي الشيء، وعندما تصل لقرار بخصوص اليد، ستطلب منها إغلاق كلتا يديها في قبضتيها، ووضعهما خلف ظهرها، ثم أن تبرزهما أمام جسدها؛ لتبدأ الألعاب!

الاختبار الأول

من الجيد البدء بهذه الطريقة، لكونها بسيطة على نحو محرج تقريبًا، كل ما عليك فعله هو استخدام قدرتك على ملاحظة التغييرات الجسدية الدقيقة في مساعدتك. عندما تحمل يديها خلف ظهرها، مبدلة الشيء ذهابًا وإيابًا بين يديها عدة مرات، تتحرك أنت لتوليها ظهرك، واسألها أن تمسك يدها الفارغة على نحو مستقيم، وأن ترفع يدها القابضة على الشيء المخبأ إلى صدغها.

قد يبدو هذا غريبًا، لكني أريدك أن تملأ خواطرك بمشاعر، وأحاسيس هذه اليد. خذ بضع ثوان لبناء صورة ذهنية لها، ثم تصورها وهي شاغلة عقلك تمامًا.

ما تسعى إليه حقًّا هو حملها على رفع يدها إلى صدغها من خمس إلى سبع ثوان، الأشياء التي تقولها هي فقط للتغطية على هذه الحقيقة.

مستعدة؟ إذًا يمكنك إنزال يدك مرة أخرى وضعهيا بجانب الأخرى. افعلي ذلك الآن.

بعد أن تقول "الآن" مباشرة، تستدير وتأخذ نظرة سريعة على يديها، لا تستدر في وقت مبكر جدًّا. أنت لا تريد أن يصدق جمهورك أنك تلقيت نظرة خاطفة بينما تخفض ذراعها. ألقِ نظرة سريعة على يديها، هذا كل ما ستحتاج إليه. ستكون إحدى اليدين أكثر شحوبًا من الأخرى؛ لأن الدم لم يتدفق بها مثل الأخرى، بسبب رفعها إلى مستوى الصدغ، وبالتالي تعرف أن هذه اليد الشاحبة هي التي تحمل الشيء بداخلها، لكن لا تفصح عن ذلك مرة واحدة. يتعين -لتعميق اللغز- أن تنتظر حتى تصبح اليدان بنفس

اللون مرة أخرى. بعد فحص سريع لمعرفة اليد التي تحتوي الشيء، تنظر إلى مساعدتك في عينيها، وتظل صامتًا لبضع لحظات، قبل أن تكشف بشكل مؤثر عن أي يد تلك التي تحمل الشيء.

أستطيع أن أرى الأمر بوضوح، هناك صورة واضحة وضوح الشمس هناك. صورة ليدك اليمنى! افتحي يدك اليمنى من فضلك.

الاختبار الثاني

ستكون مساعدتك بشكل مؤكد هادئة هذه المرة، مما سيجعل الحيلة الأكثر إذهالًا في النهاية. مع ذلك، تتطلب هذه الطريقة المزيد من مهارات الملاحظة من جانبك. اطلب من مساعدتك أن ترفع ذراعيها أمامها بشكل مستقيم وأن تنظر أمامها مباشرة، تأكد من أن ذراعيها مرتفعان بما يكفي وقريبان من بعضهما، ومن ثم يكون كلاهما ضمن مجال رؤيتها المباشر. اطلب الآن منها أن تركز بشدة على اليد التي تحمل العملة المعدنية، دون إفشاء أي شيء، ثم انتظر بضع ثوان.

إذا كنت محظوظًا، فربما تكون قد رأيت بالفعل انحرافًا بسيطًا في الرأس، أو حتى نظرة سريعة على اليد التي تقبض على العملة بداخلها. ومع ذلك، يمكن أن تكون هذه الحركات بسيطة جدًّا.

وإليك بسر: انظر لترى ما إذا كان طرف أنفها بدأ بالتوجه في أي اتجاه، إذا لاحظت أي حركة من هذا القبيل، يمكنك إنهاء الموضوع هنا والإفصاح عن أي يد تحتوي العملة، إذا لم يكن الأمر كذلك، يمكنك المضي قدمًا بأن تطلب منها خلق صورة لليد في عقلها، وتصورها بوضوح أمامها، لن تكون مساعدتك قادرة على مقاومة أن تأخذ نظرة خاطفة، من الصعب استبيانها في الغالب، إلى يدها اليمنى. إنها تقع في محيط مجال رؤيتها، وسيكون الإغراء بمجرد إلقاء نظرة سريعة عليها كبيرًا جدًّا، سيحدث هذا دون وعي، وبعد ذلك تكون تأملت/ قرأت طريقك للعثور على الشيء، أو أنها ستدرك أنك دفعتها للنظر، وهو رد فعل جيد أيضًا. في النهاية، هذه هي قراءة العقل والتأثير الذي نتعامل

معه هنا.

اطلب منها أن تضع يديها خلف ظهرها مرة أخرى، لتبديل الشيء بضع مرات، عندما تنتهي من ذلك، تطلب منها تمامًا كذي قبل، أن تمد ذراعيها بقبضتيها المغلقتين.

المحاولة الثالثة

تعتمد الطريقة الأخيرة بالكامل على الإيحاء، إذا لم تكن متأكدًا من أنها ستنجح، فاجعل شخصًا ما يجربها عليك أولًا، سترى أنها تعمل حقًا بشكل جيد. إنها حقًا طريقة قديمة في عالم الإيحاء، ستكون المشاركة معك قد قامت بتبديل الشيء للمرة الأخيرة، لتظل صامدة رافعة ذراعيها لأعلى مرة أخرى. في المحاولتين الأوليين، لم تكن زاوية الذراعين بهذه الأهمية الكبيرة، ولكن يمكنك الآن أن تطلب منها أن تستمر في رفع ذراعيها، بالتوازي مع الأرض. اطلب منها بعد ذلك أن تغلق عينيها. هذه هي المرحلة الأولى في الإيحاء:

سأخبرك بأمرين، كل ما عليك القيام به هو الاستماع، حاولي أن تتخيلي ما أقوله بقدر ما تستطيعين، لكن تأكدي من عدم تحريكك لذراعيك. ارفعيهم بلا حراك، حسنًا؟ استرخي الآن، جيد. أود الآن، أن تتخيلي أن الشيء الذي تمسكينه يزداد ثقلًا رويدًا رويدًا، فيصبح أثقل وأثقل. يبدو الأمر كما لو أنه مصنوع من الرصاص الصلب. إنه يزداد ثقلًا ليصبح ثقيلًا للغاية لدرجة أنه يمكنك بالكاد حمله بعد الآن، أظهري أنه أصبح أثقل. إنه ضعف ما كان عليه للتو الآن.

يتعين عليك أن تحصل على نتيجة بحلول هذه المرحلة: ستهبط إحدى ذراعي المشاركة في اتجاه الأرض، بمجرد أن ترى حركة صغيرة في يد واحدة، صغيرة بالدرجة التي تكفي لأن لا يراها أحد سواك، يمكنك إنهاء العرض بقراءة ذهنية إذ أردت ذلك:

لماذا لا تفتحين فقط يدك اليمنى وتتركين هذا الجسم الثقيل الضخم يسقط خارجًا؟

سيقسم المتفرجون، الذين سيكونون على بعد بضعة أقدام، أن اليد لم تتحرك أبدًا، لكن

إذا كان هذا العرض الأخير، فقد تجعله أيضًا عرضًا قويًا حقًّا، بأن تتابع بالخطوة التالية:

أودك الآن أن تتخيلي أن هناك خيطًا مربوطًا بذراعك الأخرى. في الطرف الآخر من ذلك الخيط، هناك بالون هيليوم. إنه بالون كبير، وهو يحمل يديك على الشعور بأنها خفيفة، خفيفة للغاية. لا تزن شيئًا، إنها تريد أن تطير، يحاول البالون رفعك نحو السقف، لكنك مثبتة في مكانك بواسطة كتلة رصاص في يدك الأخرى، والتي تستمر فقط في أن تزداد ثقلًا، بحلول اللحظة الحالية، تكونين حاملة فعليًا لسطل كامل من تلك الكتل الثقيلة من الرصاص.

استمر في جعل إحدى اليدين أثقل والأخرى أخف. في النهاية، ستكون المشاركة واقفة هناك وذراعاها منفرجتان تمامًا، ذراع تشير إلى الأسفل، والأخرى تشير إلى الأعلى، مثل حرف K كبير. تختلف درجة ابتعاد الذراعين من شخص إلى آخر، لكن من النادر جدًّا أن يكون الفارق بينهما صغيرًا جدًّا على الملاحظة.

أبقي عينيك مغلقة لفترة ما. هل شعرتِ بتحرك ذراعيك على الإطلاق؟

ستكون الإجابة لا، إذا كان هناك أشخاص آخرون حاضرون، اطلب منهم أن يعلنوا بصوت عالٍ أي يد يعتقدون أن العملة مخبأة فيها، لن يواجه بالطبع المساعد أي عناء في معرفة أي يد تكون هذه.

أبقي عينيك مغمضتين قفي ثابتة. (أنت لا تريد أن تبدأ يداها في الحركة مبكرًا جدًّا). هل صحيح أن العملة في يدك اليمنى؟ بما أنك لم تقومي بتحريك ذراعيك، فماثيو هناك يجب أن يكون قارئًا للأفكار أيضًا. أليس كذلك؟ افتحي عينيك.

ستندهش مشاركتك جدًّا من رؤية ذراعيها تشيران إلى اتجاهين مختلفين تمامًا، بدلًا من الأمام مباشرة. انحنِ قليلًا، ولا تنس أن تخبر المتفرجين بتحية مساعدتك أيضًا!

أثر كلاسيكي عن الخوارق مع شرح طبيعي

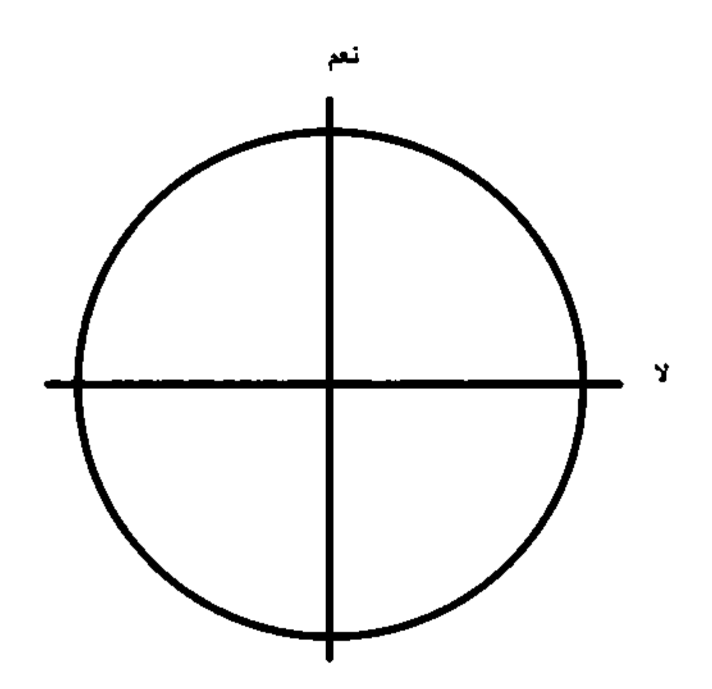
كان عليّ أن أفكر طويلًا وجديًا قبل أن أقرر تضمين هذا القسم في الكتاب، كنت خائفًا من أن يتم تجاهله على أنه هراء، ليدمر مصداقية الكتاب ويحمل الناس على رميه من أقرب نافذة مفتوحة، لكنني حسبت أنه إذا كنت لا تزال تقرأ هذه المادة، فلديك المعرفة التي تحتاجها لتكون مؤهلًا لإدراك أن هذا القسم ليس أكثر غرابة من أي جزء آخر، ويعمل وفقًا لنفس القاعدة التي يعمل وفقًا لها كل شيء آخر في هذا الكتاب. أنا أتحدث عن... البندولات.

نعم، البندولات.

البندولات، تلك البلورات الهيبية المعطرة برائحة الباتشولي والمعلقة بسلسلة، والتي يدعي أصحاب الشعر المخضب بالحناء أن بإمكانها أن تكشف عن ثرواتك المستقبلية، لكن تعمل البندولات في الواقع، وفقًا للقاعدة النفسية الفسيولوجية التي تصرح بأن كل أفكارنا لها بعض التأثير على أجسادنا. قبل أن تتجاهل هذا على أنه هراء مطلق، أود أن أرجوك بأن تجرب على الأقل هذا، بشكل تجريبي، وأن تحصل على فهم لما تصرف النظر عنه. إذا لم تقم بذلك، فأنت ستكون مؤمنًا بالخرافات فقط، أتفهم إذا كنت تواجه شكوكًا وتشعر حالًا بالارتياب، لكن من فضلك، ثق بي.

اقنع ذاتك

احصل على قطعة من الخيط يبلغ طولها نحو ثماني بوصات واربط خاتمًا أو شيئًا مشابهًا بأحد طرفيها، يتعين أن يكون ذلك على الأقل شيئًا له وزن ما. إذا كان هذا الشيء خفيفًا جدًّا، فلن يعمل البندول أيضًا. ارسم بعد ذلك دائرة، عرضها نحو ست بوصات، على فرخ ورق. ارسم خطًّا رأسيًّا في منتصف الدائرة، واكتب نعم YES تالية للخط ثم ارسم خطًّا أفقيًّا عبر الدائرة، واكتب لا NO تالية للخط أيضًا، أو استخدم الدائرة المطبوعة في الصفحة التالية.



امسك الطرف الطليق من الخيط بين إبهامك وسبابتك، دع البندول يستقر فوق تقاطع الخطوط، في وسط الدائرة. هذا هو دائمًا موقف البداية. ارفع الآن، البندول، بحيث يكون معلقًا فوق الصليب مباشرة. ركز على خط نعم YES. فكر في نفسك "نعم نعم نعم" بصوت عالٍ وواضح ولاحظ البندول وهو يبدأ في التحرك جيئة وذهابًا فوق الخط! ابذل مجهودًا في ألا تحرك يدك. يمكنك سند يدك بيدك الأخرى لمنحها مزيدًا من الاستقرار. كما كنت تلاحظ، لا يحدث ذلك أي فرق. سيستمر البندول في التحرك جيئة وذهابًا على طول ذلك الخط. بدل الآن، إلى سطر لا NO بدلًا من ذلك. ركز وفكر في نفسك "لالالا". سيغير فجأة البندول من اتجاهه دون أي عمل واعٍ من جانبك! إنه يتبع الآن، عوضًا عن ذلك خط لا. تأكد من أنك لا تزال تحتفظ بيدك ثابتة. فكر الآن، في "دائرة"، وشاهد الكيفية التي يبدأ بها البندول في عمل حركة دائرية فوق الورقة عوضًا عن ذلك. قم بالتبديل بين نعم – لا – دائرة بضع مرات، حتى تصبح متيقنًا من الأمر.

يحدث كل ذلك بسبب شيء يدعى بالاستجابات الحركية. عندما تفكر، تتسبب دون وعي في ردود فعل عضلية صغيرة الحجم لا تستطيع العين البشرية تحريها، ولكن عندما يتم

تضخيمها بطول الخيط ووزن البندول، تصبح فجأة واضحة جدًّا.

يبدو البندول "سحريًّا" لأنه يمكننا رؤيته وهو يتحرك، على الرغم من أن الشخص الذي يمسكه يقسم، إن يده ثابتة تمامًا ونحن نرى ذلك. ربما يجعل ذلك من المعقول أن نعزو حركات البندول إلى سبب غامض ما أو غيره. لا تقف طويلًا الكتب التي تتحدث عن البندول لتقديم مفاهيم زاهية مثل "الملاك الحارس المقدس" أو "القوة السحرية للبندول". لا يكمن طموحي في جعل العالم مكانًا أقل إثارة بالادعاء أنه ليس هناك شيء من هذا القبيل، لكنني أعتقد أنه من غير الضروري البحث عن أي تفسير لذلك أبعد من استجاباتنا الفسيولوجية. أفضل تفسير كنت قد قرأته لكيفية عمل البندول صيغ بواسطة خبراء البندول جريج نيلسن وجوزيف بولانسكي، المخضرمين في هذا المجال:

يعد الجهاز العصبي البشري نظام الاتصال الخاص بالجسم، يؤهلك البندول لتفسير الإشارات التي ترغب أعصابك في توصيلها، من عقلك الداخلي الأعلى عبر الجهاز العصبي.

حسنًا، أعترف بأنه ليس من الواضح أن العقل اللاواعي يمثل ذكاء أعلى، ولكن -كما يقولون- قريب بما فيه الكفاية؛ لذا يكمن السبب في رؤيتنا لحركة البندول فقط، وليس اليد، في أن البندول يضخم حركات اليد الصغيرة التي لا يمكن تحريها، واستجابات العضلات الصغيرة جدًّا على أن نلاحظها، والمتجاوزة لتحكمنا الواعي، ليس هناك من جديد في فكرة الاستجابات الحركية؛ فقد جرى لأول مرة التعبير عنها في عام 1852 بواسطة عالم النفس ويليام ب. كاربنتر، الذي أبدع المصطلح الحالي "السلوك الحركي". ووضحت الفكرة بواسطة الفيلسوف وعالم النفس الشهير ويليام جيمس عام 1890، الذي سبق أن ذكرته:

طالما تتبع حركة دون تردد وبشكل مباشر فكرتها، يكون لدينا سلوك حركي. هذا لا يعد فضولًا، ولكنه العملية العادية فقط.

لم يكن أحد يسمعه بوضوح، لقد تسببت القوى الغامضة البادية للبندول، وجهل الناس بالكيفية التي يعمل بها وأسبابها، في بعض الأفكار الخاطئة حول ما الذي يمكن على نحو هادف استخدامه من أجله؟ إنه بديل شائع لقضبان التغطيس، للعثور على الأشياء

المفقودة. يمكن أن ينجح هذا، ولكن فقط إذا عرفت دون وعي مكان الشيء، برغم من نسيانك له في الوقت الحالي. مثل المكان الذي وضعت فيه مفاتيح سيارتك، لكن الإمساك بواحد فوق خريطة في محاولة لإيجاد أشخاص مفقودين -وهو ما تم افتراضه والقيام به على حد سواء- ليس منطقيًا فحسب. إذ ينبغي أن ينجح بالفعل، فهذا قد ينم فقط عن أن الشخص الحامل للبندول يملك بالفعل معلومات عن مكان وجود الشخص المفقود. وإذا كانت تلك الحالة، فمن المحتمل أن تكون في شركة سيئة.

الآن وأنت تعرف أن البندول لا يحتاج إلى التفاعل مع العالم الروحي، أو مع خطوط لاي، لكي يعمل، وأنه في حقيقته ليس أكثر غموضًا من أي استجابة جسدية أخرى تتوفر لديك عندما تفكر في شيء ما، يمكنك أن تذهب وتلتقط هذا الكتاب من الحديقة التي تطل عليها نافذتك، لقد حان الآن الوقت لكي تحير الناس باكتشافاتك عن البندول.[20]

الاختبار الأول

أرشد المتشاركة الخاصة بك في التجربة، إلى كيفية حمل البندول، واشرح لها موضع البدء عند الشعيرات المتصالبة داخل الدائرة. إذا أرادت إيقاف البندول، يمكنها أن تخفضه إلى الشعيرات المتصالبة مرة أخرى، لكن لا يتعين أبدًا أن توقف البندول بيدها الأخرى. استخدم نفس الدائرة بخطوط نعم ولا كما في السابق.

عندما تقوم بتجربة البندول، تعني الحركة الدائرية "شك" أو أنه لن تكون هناك إجابة معطاة. ابدأ بجعل مشاركتك تفكر في نعم ولا ودائرة، تمامًا كما قمت بذلك من قبل، لتوضح لها كيف يعمل البندول. سيمنحك هذا أيضًا فرصة لتحديد مدى الضخامة التي تكون عليها استجابات هذه الشخصية، والمدة التي يستغرقها البندول ليغير اتجاهه. احرص على أن تشرح للمشاركة أنه لا يتعين عليها تحريك يدها على الإطلاق.

20- قد يود المحرر لكتابي أن يلفت الانتباه إلى أنك إذا قمت بالفعل بإلقاء الكتاب من النافذة، فلن تكون قادرًا على قراءة مقترحي بالخروج لاستعادته. إنه محق بالطبع. يتعين ألا ترمي أبدًا هذا الكتاب في أي مكان، بغض النظر عما أقول.

تختار في الاختبار الأول، سؤالًا يتم الرد عليه برقم، تعرف المشاركة الإجابة عنه، ولكن ليس أنت. على سبيل المثال:

كم عدد فناجين القهوة التي شربتِها اليوم؟

كم عدد الرجال الذين تحدثتِ معهم الليلة الماضية في الحانة؟

اطلب منها أن ترفع البندول عن الدائرة، وأن تمسكه بثبات، وقل: "عشرة". (يتعين أن تبدأ بــ لا مضمونة. بناءً على السؤال الذي تختاره، قد تحتاج إلى استخدام رقم أكبر - انظر إلى الأمثلة أعلاه). انتظر حتى يجيب البندول على طول خط لا.

تعتمد مدى سرعة استجابة البندول على الشخصية، فقد يكون فوريًا وواضحًا جدًا، أو مجرد القليل من الحركة المتحفظة. بمجرد حصولك على لا الأولى، تتابع العد تنازليًا، مع إبقاء عينيك على البندول. توقف عند كل رقم، لإعطاء البندول فرصة لتغيير اتجاهاته:

تسعة. ثمانية. سبعة. ستة. خمسة. أربعة. ثلاثة. اثنين. واحد. صفر.

عند أحد الأرقام، سيغير فجأة البندول اتجاهاته، ويبدأ في التحرك على طول خط نعم. الرقم الذي غير فيه البندول اتجاهاته يمثل الإجابة الصحيحة عن سؤالك. اسأل مساعدتك عما إذا حركت يدها على الإطلاق، ستقول لا. اسألها إذا كان الرقم ... هو الصحيح. ستقول نعم!



فاصل

كن طليقًا في شرح كيفية عمل البندول بعد أن تكون قد أجريت الاختبار الأول. وضح أنه يتم التحكم فيه عبر حركات عضلية بالغة الدقة نكون لاواعين بها، ذلك أن نظامنا العصبي يتحكم بهذه الحركات، والبندول يضخمها. ستكون فقط التجربة الأخرى الأكثر إثارة من الكل، خاصة بسبب موضوع اختبارك، إذ يدرك الجميع الآليات المشتمل عليها.

استخدم البندول كجهاز كشف الكذب. يعد هذا مجرد مثال بصري على الإشارات المتناقضة اللاواعية، كما قرأت في الفصل الخاص بالكذب. سيحاول المشارك لك في الاختبار أن يقول شيئًا واحدًا بكلماته، لكن جسده سيشير إلى شيء آخر، سيضخمه البندول.

لنقل إنك في غرفة بمعية خمسة أشخاص بجانبك أنت ومساعدك، اطلب من مساعدك تعليق البندول على الشعيرات المتصالبة، واختَر بتكتم أحد الأشخاص الموجودين في الغرفة. سيتجه مساعدك للتفكير في هذا الشخص أثناء التجربة. بين أنك ستنطق أسماء كل الحاضرين، الواحد تلو الآخر، وأنك ستتسأل عن كل شخص، عما إذا كان الشخص الذي يفكر فيه مساعدك. عليه أن يجيب بلا في كل مرة، حتى عندما يأتي دور الشخص الصحيح، وعندما تكون متأكدًا من أنه قد اختار شخصًا ما، وأنه قد فهم الإرشادات، تطلب منه التقاط البندول. ستبدأ تمامًا كما في التجربة السابقة، بنتيجة معينة، للتأكد من أنه "يتحرك دائمًا".

اذكر شخصًا غير موجود واسأله إذا كان هو، انتظر **لا** من البندول؛ إذ تعمل مع شخص لا يعطي سوى إجابات صغيرة، يمكنك، إذا كنت بحاجة إلى ذلك، أن تسأل عن شخص آخر غير موجود. بمجرد حصولك على إجابة جيدة وواضحة، تتابع مع الأشخاص الخمسة الموجودين بالغرفة.

هل هو هاري؟

هل هو رون؟

وما إلى آخره. من المفترض أن يجيب موضوع الاختبار بـ "لا" عن كل سؤال، ولكن سيجعل أحد الأسئلة -هل هو هيرميون؟- البندول يتأرجح إلى **نعم**، بصرف النظر عما تدعيه شخصية الاختبار نفسها. البندول سيكشف كذبها دون أن يفشل. (لهذا السبب يجب أن تتأكد من أن الكذبة تتعلق بأمر تافه، لذلك لن توجد أي مشاعر سيئة بعد ذلك، عندما يغادر الجميع الحفلة بسبب الجدل بين الشخصين الموجودين في المطبخ،

وينتهي بك الأمر باستئجار فيلم سيئ مع بن ستيلر، وتستهلك كيسًا كاملًا من رقائق البطاطس وزجاجة ضخمة من الكوكاكولا).

آمل أن تكون شجاعًا بما يكفي لتجربة هذه العروض أو التجارب. يعد معظمها أسهل في أن تؤديها فعليًّا مما تعتقد، يتمثل كل ما تحتاجه في أن تستخدم المهارات التي كنت تمارسها بالفعل، لكي تثق بنفسك، وربما في البداية، فبغض النظر عن كونك امرأة أو رجلًا، ستحتاج إلى بعض الخُصى الضخمة.

الفصل الثاني عشر

تجد فيه أنك قارئ قدير للعقل، يخبرك المؤلف عن خيبات أمله بخصوص المستقبل، ورحلتنا تصل إلى نهايتها.

قراءة العقل

لقد بلغنا أخيرًا النهاية. إذا كنت قد قمت حقيقة بكل هذه التمارين، وأتقنت كل جزء من الكتاب قبل المضي قدمًا في الممارسة، فربما يكون الأمر قد استغرق منك على الأرجح عدة شهور لتصل إلى هنا. إذا كنت بدلًا من ذلك قمت بما راعيت أن تقوم به، وقرأت فقط الكتاب من بدايته إلى نهايته من دون إيقاف التمارين، فذلك أيضًا حسنًا. تتمثل واحدة من أعظم الأشياء عن الكتب في أنه يمكنك الوثب من صفحة إلى أخرى كما يحلو لك، لن تذهب التمارين والأساليب إلى أي مكان، لا يهم إذا كنت بدأت بالفعل في تدريب قدراتك على قراءة العقل أو إذا كنت على وشك البدء في القيام بذلك. في أي من الحالتين، آمل أن أكون قد أقنعتك بشيء واحد:

هذه هي قراءة العقل

قراءة العقل ليست خرافة

إنه يصادف فقط أن يكون مختلفًا قليلًا عما يتخيله معظم الناس. القراءة، حسب

التعريف، تعد شيئًا ما نقوم به بأعيننا (رغم أن بعضنا يمكنه القراءة بأطراف أصابعه). فعلينا إذًا أن نكون قادرين على رؤية الشيء الذي نقرأه. وما يمكننا رؤيته هي الطرق التي تؤثر بها عمليات تفكيرنا على أجسامنا وسلوكنا. بما أن ديكارت كان مخطئًا، فما نراه يمثل حقيقة أيضًا جزءًا متكاملًا من عملية التفكير المعنية، مما يمكننا أيضًا من استنتاج باقيه بسهولة نسبية.

أسأل أحيانًا عما سيحدث عندما يعرف كل شخص كيفية القيام بذلك. بالطبع سيكون من الغريب أن يتجول بوعي كل الناس محللين بعضهم بعضًا طوال الوقت. "مرحبًا، سعدت بلقائك. هل تريد أن تتبعني أولًا، أم يجب أن أقوم أنا بذلك؟" ولكن كما سبق وأن أخبرتك مرارًا وتكرارًا، لا تعد معرفتك مكتملة حتى تكون ممارسًا لكل هذه الأشياء دون وعي مرة أخرى. الخطوة 4. وبمجرد أن نبدأ جميعًا في فعل ذلك؟ حسنًا، وبحلول ذلك الوقت، أظن أننا سنكون أشخاصًا أفضل لسبب بسيط أننا سنولي اهتماما لبعضنا بدلًا من أنفسنا. سنمر في حياتنا بعدد أقل من الاحتكاكات ونستمتع أكثر بالحياة، ستظل هناك خلافات في الرأي، لكن النزاعات الحقيقية غالبًا ما ستحل في مراحلها الأولى، في مقابلات ممتعة ومحترمة. ربما نمنع حربًا أو اثنتين قبل أن تبدأ حتى. (من ناحية أخرى، أعتقد أننا في المستقبل سنرتدي ثيابًا قصيرة ضيقة مفضضة ونعيش في مستعمرات على المريخ. لقد بدأت مؤخرًا أتساءل عما إذا كانت تلك المجلات التي قرأتها عندما كنت صغيرًا مليئة بالأكاذيب...) أظن أن المشكلة تكمن في أنه بالرغم من ذلك، هذا لن يحدث أبدًا. سيكون هناك دائمًا أشخاص لا يريدون أن تكون لهم علاقة بالآخرين، ومقتنعين تمامًا بأن يظلوا في حالة حرب طوال الحياة، مستخدمين آليات القمع الخفية، يمكننا لحسن الحظ، مقاومتهم وتدبير الأمر دونهم، بمجرد أن ندرك ما نفكر فيه حقًّا وأن نعبر عنه عندما نتواصل بعضنا مع بعض.

يمكنك باستخدام صندوق الأدوات الذي قد أعطي لك، معرفة الكثير عن شخصية لم تكن قد قابلتها من قبل، وذلك في غضون ثوانٍ قليلة. ستعرف أيًّا من الانطباعات الحسية تلك التي تستخدمها لإدراك العالم. يعني هذا أنك ستعرف أي أنماط من الخبرات تلك التي تعد مهمة بالنسبة لها.

ستكون قادرًا على استخلاص استنتاجات حول اهتماماتها أو مشاغلها المحتملة. عندما تلاحظ الأشياء التي تحدث في وجهها، ستعرف طبيعة مشاعرها، أو الكيفية التي تتغير بها حالتها الشعورية. ستلاحظ على الفور، حالما يتغير تفكيرها، من التغييرات التي ترصدها في لغة جسدها وتعبيرات وجهها. إذا كان هناك تغيير سلبي في حالتها الشعورية، فيمكنك أن تنعطف عنه بكلمة واحدة فقط، ربما قبل حتى أن تعي ما هو مقبل. يمكنك على الفور الكشف عن أي تضليل أو كذب. تبتسم في نفسك حول كيفية انجذاب زميلها إليها، لكن لا أحد منهما يبدو عليه أنه يلاحظ ذلك.

تعرف في غضون بضع ثوانٍ، المزيد عن الكيفية التي تعمل وتفكر بها، أكثر مما يعرفه كثيرون من أصدقائها. إذا لم تكن تلك قراءة العقل، فأنا لست متأكدًا مما يكونه ذلك. بما أنك تولي اهتمامًا للكيفية التي تستخدم بها لغة جسدها وصوتها عند تواصلها مع أحد، فأنت ضمن القليلين الذين يدركون حقيقة ما تحاول قوله بالضبط. تأكد أيضًا من استخدام نفس لغة الجسد والصوت، وكل المعلومات المتوفرة لديك بالفعل عنها، لجعل علاقتكما تتميز بالتواصل الشفاف الواضح. أنت على الأهبة لخلق جو جياش ومشجع للإبداع تتمكن فيه من التعبير عن أفكارك، وكلاكما يميل إلى صحبة الآخر.

ها هو.

أخبرتك بأن هذا سيكون في متناولك.

هنريك فيكسويس



هذه تعد أيضًا طبقات من عبارة "ذات مرة"، التي بدأت بها عمدًا السرد أعلاه: إنها تعني ضمنًا أن أي حكاية تتبعها، هي حقيقية وغير حقيقية معًا. كما يلاحظ بيتلهايم بخصوص القصص الخيالية: "بما أنها قصة خرافية، يمكن للطفل أن يتأرجح جيئة وذهابًا بمفرده بين البينين".. "إنها حقيقية، هكذا يسلك المرء ويتفاعل" و"إنها ككل غير حقيقية، إنها مجرد قصة" (Bettelheim, 1978:31). تعد هذه الرشاقة النفسية، مهمة أيضًا للبالغين، حتى لو كان البالغ بالأحرى أكثر تخوفًا إزاء ضرورة الاختلاف بين الواقع والقصة من الطفل. تعد رشاقة التفكير هذه ضرورية لمتابعة أنماط الخيال التي أصفها.

من كتاب "الخيال: تأويل نفسي ديناميكي للتفكير والاعتقاد"

Illusion: A psychodynamic interpretation of thinking and belief

Michael Jacobs لميشيل جاكوبز

من بين الكتب الأكثر مبيعًا على مستوى العالم

هل تريد أن تعرف ما يفكر فيه الناس من حولك؟ هل ترغب في تكوين شبكة علاقات ناجحة مثل المحترفين؟ الآن يمكنك ذلك مع خبرة "هينريك فيكسيوس" الكبيرة.

يعلمك كتاب "فن قراءة العقول" كل ما تحتاج إلى معرفته لتصبح خبيرًا في قراءة الأفكار. باستخدام المهارات القائمة على علم النفس مثل التواصل غير اللفظي، وقراءة لغة الجسد، واستخدام التأثير النفسي. يشرح "فيكسيوس" كيف يمكن للقراء معرفة ما يفكر فيه الشخص الآخر، وما يشعر به، وبالتالي التحكم في أفكار هذا الشخص ومعتقداته!

تغطي فصول الكتاب بطريقة سريعة وشيقة، مواضيع تتعلق بكيفية فهم السلوك البشري، والتأثير فيه، وذلك باستخدام اللاوعي بطريقة واعية. وكيف تقوم بنقل أفكارك للآخرين دون أن يلاحظوا ذلك. والطرق الأكثر تفضيلًا لتقديم الاقتراحات، والتأثير غير القابل للاكتشاف، وكيفية زرع الحالات العاطفية وتحفيزها، وكيفية أداء الحيل المثيرة للإعجاب لقراءة الأفكار. يقدم "فيكيسوس" للقراء أمثلة عملية (وغالبًا ما تكون ممتعة) حول كيفية قراءة أفكار الآخرين، بشكل فعال وكيفية استخدام كل هذه المهارات، بأسلوب سلس وطريقة غاية في التشويق.

هينريك فيكسيوس

(من مواليد 29 سبتمبر 1971). عالم عقلي سويدي، ومؤلف له سبعة كتب، ومقدم برامج تلفزيونية. منذ عام 2005، كان ضيفًا متكررًا في التلفزيون والصحف، كخبير في لغة الجسد والتواصل غير اللفظي. حصل هنريك فيكسيوس على درجة البكالوريوس في الفلسفة من جامعة ستوكهولم، وعمل في مجال الاتصالات والتسويق.




ISBN 978-9953-980-22-5